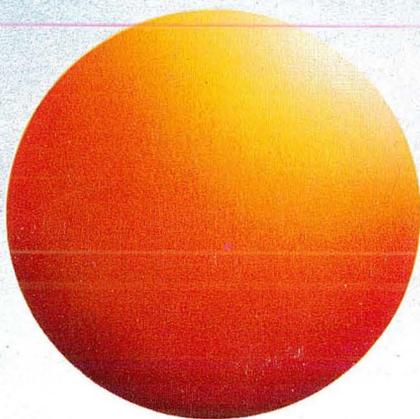


LE MULTINAZIONALI ITALIANE

a cura di
NICOLA ACOCELLA



Introduzione di
GUIDO CARLI



PROSPETTIVE MULTINAZIONALI

Collana dell'Istituto di Ricerca e Informazione sulle Multinazionali (IRM)
45-47 Rue de Lausanne, 1201 Genève

N. Acocella, F. Sanna Randaccio, R. Schiattarella

Le multinazionali italiane

a cura di Nicola Acocella

Introduzione di Guido Carli

SOCIETÀ EDITRICE IL MULINO

ACOCELLA, Nicola

Le multinazionali italiane. / Di / N. Acocella, F. Sanna Randaccio, R. Schiattarella, a cura di Nicola Acocella. Introduzione di Guido Carli.

Bologna, Il Mulino, 1985.

236 p. tab. 21 cm. (Prospettive Multinazionali).

1. Imprese multinazionali italiane - Ricerche I. Sanna Randaccio, Francesca II. Schiattarella, Roberto III. Carli, Guido IV. Istituto di Ricerca e Informazione sulle Multinazionali.

338.889 45

ISBN 88-15-00916-7

COPYRIGHT © 1985 by IRM, Genève

È vietata la riproduzione anche parziale, con qualsiasi mezzo effettuata, compresa la fotocopia, anche ad uso interno o didattico, non autorizzata.

La presente ricerca è stata resa possibile da una sovvenzione dell'IRM (Institut de Recherche et d'Information sur les Multinationales) all'Istituto Affari Internazionali di Roma.

L'Istituto ha affidato la direzione della ricerca al prof. Nicola Acocella, dell'Università di Roma, che l'ha condotta nell'ambito dell'Istituto stesso e della sua organizzazione. L'Istituto coglie l'occasione per ringraziare l'IRM e il prof. Acocella.

La ricerca è frutto di un lavoro comune. Tuttavia, i capitoli primo e quinto, le conclusioni e le appendici vanno attribuiti a Nicola Acocella, i capitoli secondo e quarto a Francesca Sanna Randaccio e il capitolo terzo a Roberto Schiattarella.

Questo lavoro non avrebbe potuto essere portato a compimento senza il prezioso ausilio di una quantità di amici e colleghi, specificamente menzionati in varie parti del lavoro, e la collaborazione delle imprese intervistate, che l'impegno di riservatezza assunto nei loro confronti ci impedisce di menzionare. A tutti va, comunque, il ringraziamento degli autori e dell'IAI, in particolare a Giancarlo Capitani, Luciano Consolati, Daniele Pace, Laura Rondi e Sebastiano Spennacchio, che più da vicino hanno assistito gli autori.

Infine, l'Istituto intende ringraziare calorosamente Bino Olivi che di questa iniziativa è stato l'ideatore e l'animatore.

NOTE INTRODUTTIVE

a cura dell'IRM

| | |
|-------------------------------------|------|
| PREMESSA, <i>di Beniamino Olivi</i> | p. 9 |
| INTRODUZIONE, <i>di Guido Carli</i> | 11 |

LE MULTINAZIONALI ITALIANE

a cura di Nicola Acocella

| | |
|---|----|
| CAPITOLO PRIMO - Introduzione, <i>di Nicola Acocella</i> | 17 |
| 1. Le motivazioni della ricerca | 17 |
| 2. Fasi, contenuto e metodologia | 22 |
| CAPITOLO SECONDO - L'evoluzione nel tempo dell'investimento diretto italiano: 1900-1981, <i>di Francesca Sanna Randaccio</i> | 25 |
| 1. Introduzione | 25 |
| 2. Sviluppo di lungo periodo dell'investimento diretto italiano | 26 |
| 3. Gli inizi e l'espansione degli anni trenta | 36 |
| 4. Gli anni cinquanta: verso i paesi in via di sviluppo | 40 |
| 5. Gli anni sessanta: nuove direzioni d'investimento, i paesi a medio sviluppo | 41 |
| 6. Gli anni settanta: il riorientamento verso i paesi sviluppati | 45 |
| CAPITOLO TERZO - L'attività delle imprese italiane all'estero: consistenza e grado di multinazionalizzazione, <i>di Roberto Schiattarella</i> | 51 |
| 1. La dimensione del fenomeno. I caratteri generali | 51 |
| 2. La composizione dell'attività all'estero, per aree geografiche | 66 |
| 3. La composizione dell'attività all'estero, per settori | 74 |
| 4. L'internazionalizzazione dell'industria italiana | 78 |
| 5. I soggetti investitori | 94 |

| | |
|--|--------|
| CAPITOLO QUARTO - Quote di proprietà, «joint-ventures» e soci: l'esperienza delle imprese multinazionali italiane, <i>di Francesca Sanna Randaccio</i> | p. 105 |
| 1. Introduzione | 105 |
| 2. «Joint-ventures» e forme «alternative» d'investimento estero: alcuni problemi di definizione | 106 |
| 3. Quote di proprietà e «joint-ventures»: quadro generale | 108 |
| 4. Analisi per aree geografiche: il settore estrattivo | 114 |
| 5. Analisi per aree geografiche: il settore manifatturiero | 115 |
| 6. Quote di proprietà nei diversi settori | 127 |
| 7. Soggetti e quote di proprietà | 131 |
| 8. I soci delle imprese multinazionali italiane nel 1981 | 136 |
| | |
| CAPITOLO QUINTO - Natura e determinanti, <i>di Nicola Acocella</i> | 137 |
| 1. I tipi di investimento diretto | 137 |
| 2. Le attività italiane all'estero per tipi | 142 |
| 3. Soggetti e natura dell'attività estera | 161 |
| 4. Le determinanti dell'ID | 165 |
| 5. Le determinanti dell'investimento diretto e il caso italiano | 167 |
| | |
| CONCLUSIONI, <i>di Nicola Acocella</i> | 179 |
| 1. I risultati conseguiti e gli studi recenti | 179 |
| 2. Un'ipotesi di pattern | 180 |
| 3. Caratteri comuni e aspetti specifici nel processo di multinazionalizzazione dell'economia italiana | 182 |
| 4. Investimenti esteri e struttura produttiva interna | 187 |
| 5. Crisi economica e multinazionali italiane | 190 |
| 6. I riflessi sulla teoria dell'impresa multinazionale | 194 |
| | |
| APPENDICI <i>di Nicola Acocella</i> | |
| APPENDICE A - Le indagini e i dati disponibili sugli investimenti italiani all'estero | 199 |
| APPENDICE B - Le fasi della ricerca | 207 |
| APPENDICE C - Definizioni e metodologia | 211 |
| APPENDICE D - Questionari | 221 |

La pubblicazione di questo volume è ragione di grande soddisfazione per l'Istituto di Ricerca e d'Informazione sulle Multinazionali di Ginevra che l'ha promosso in collaborazione con l'Istituto Affari Internazionali di Roma. Con essa infatti l'IRM compie un significativo passo avanti nella realizzazione di una parte importante del suo programma, mettendo a disposizione degli studiosi e del largo pubblico degli interessati all'economia internazionale la prima grande ricerca sulle multinazionali italiane, protagoniste principali dell'internazionalizzazione dell'economia italiana. L'IRM si prefigge infatti, tra l'altro, di completare le indagini monografiche sulle imprese multinazionali dei principali Paesi europei al fine di contribuire ad una completa e rigorosa conoscenza della «multinazionalizzazione» europea: l'IRM è una Fondazione a vocazione principalmente europea, e come tale intende continuare ad orientare la propria attività di ricerca e d'informazione, proponendo «materiali» di grande qualità e novità in corso sul presente e il futuro dell'economia europea, in vista del profondo cambiamento in corso nell'economia mondiale.

La ricerca diretta da Nicola Acocella risponde ai requisiti auspicati della *novità* e della *qualità*, ed inoltre a quello della *puntualità*. Della novità si è già detto: mancava sinora in Italia un'inchiesta approfondita e completa sulle vicende e sulla realtà dell'internazionalizzazione delle imprese italiane, e di questo da tempo si sentiva acutamente la mancanza, in assenza quasi totale d'informazioni e di dati su di un fenomeno che da tempo incide in modo decisivo sulla vita economica e sociale del Paese. Le difficoltà affrontate da Acocella e dalla sua équipe nel lavoro di raccolta dei dati sono giustamente sottolineate nel testo e testimoniano di carenze gravi ed annose delle strutture pubbliche ed anche di difetti peculiari della società italiana. Il che già ci permette di prefigurare un'accoglienza positiva a quest'opera, lasciando ovviamente ai lettori il giudizio finale sulle sue qualità.

Non c'è alcun dubbio peraltro sulla sua puntualità, che l'IRM vuole particolarmente ribadire. Il dibattito sulle imprese multinazionali oggi sta

articolandosi in forme e contenuti diversi da quelli tradizionali, e scienza e politica sono impegnate in uno sforzo nuovo di approfondimento, tenuto conto dei grandi mutamenti in corso nell'economia internazionale. La «mondializzazione» delle economie sembra proseguire con orientamenti e sviluppi ben diversi da quelli prevedibili o teorizzati sin a qualche anno or sono; mutano strategie e politiche private e pubbliche, una rapida evoluzione ripropone l'incertezza laddove sembravano acquisite almeno alcune certezze indiscutibili. Questo rende ancor più utile e probabilmente indispensabile la conoscenza dell'internazionalizzazione delle singole economie, che è condizione di ogni valutazione corretta del grado di interdipendenza e dell'osservazione rigorosa dei mutamenti che intervengono e interverranno nel comportamento dei protagonisti dell'economia internazionale.

Promuovendo e realizzando gli studi sulle imprese multinazionali dei Paesi europei, l'IRM non intende soltanto offrire nuovi contributi di conoscenza e opere «di riferimento» sulla realtà attuale della multinazionalizzazione, ma soprattutto animare ed ampliare la riflessione sul momento attuale e sulle prospettive dell'economia europea ed internazionale. Con questa ambizione, e nella più assoluta indipendenza, quest'opera è stata ideata e proposta.

BENIAMINO OLIVI
Consigliere IRM

Introduzione

L'espressione «impresa multinazionale» venne di moda nel primo dopoguerra. L'accento era dispregiativo, così come era poco chiaro il reale significato dell'espressione. Infatti, dopo qualche anno fu cambiata dagli studiosi in quella più corretta di «impresa transnazionale». Comunque, quasi dappertutto, oggi, l'espressione «multinazionale» continua ad essere usata e permane anche l'accento negativo. L'origine di questo risentimento verso l'impresa che opera sui mercati internazionali sta non solo in una sua particolare caratteristica, che fu quella della sua attività prevalente nella prima metà del secolo, cioè lo sfruttamento intensivo e prevaricatore delle risorse naturali locali, ma soprattutto nel suo impatto con la presa di coscienza da parte degli stati non industrializzati e delle ex colonie dei propri diritti di sovranità. Infatti solo nel secondo dopoguerra la definitiva scomparsa degli imperi storici, accompagnata dall'ondata di liberalizzazione del commercio internazionale, diede ad un elevato numero di paesi la possibilità di cominciare a gestire autonomamente le proprie risorse fisiche ed umane ed ad allacciare relazioni indipendenti con i paesi più sviluppati. Ma in questo stesso periodo l'impresa multinazionale aveva già abbandonato le caratteristiche che la legavano alle «Banana Republics» per diventare impresa essenzialmente manifatturiera e quindi calata nel contesto sociale ed economico locale.

L'essersi adeguata alla realtà del commercio internazionale non le è però servito a sottrarsi alle accuse più roventi circa i presunti fini reali delle sue attività produttive e di distribuzione considerate come più o meno dirette a scalzare, ancora una volta, la recentemente conquistata sovranità. Persino Raymond Vernon non riesce a sfuggire al fascino della polemica e nel 1968 inaugura con il proprio *Sovereignty at bay* la più vasta ricerca mai compiuta sulle multinazionali. Stranamente le multinazionali vengono accusate dal lato dei paesi meno sviluppati, nonché dalla cultura economica e dai politici, di essere strumenti dell'imperialismo dei paesi industrializzati dell'occidente, e, contemporaneamente, dal lato dei sindacati di questi ultimi, di trafugare all'estero ben renumerati posti di lavoro.

Certamente non sono esenti da questi contrasti le posizioni ideologiche delle due superpotenze.

L'opposizione, comunque, non fu fatta soltanto di parole e crebbe almeno fino al 1974 quando l'ONU approvò prima il «New International Economic Order» e poi «La Carta dei Diritti e Doveri Economici degli Stati». Questi programmi non hanno avuto pratica attuazione, anche per l'esplosione, proprio in quell'anno, delle problematiche relative all'alto costo del petrolio. In quegli stessi anni furono però avviati i primi codici di condotta e fu aperto a New York, dalle Nazioni Unite il «Center On Multinationals». Di conseguenza le attività delle Multinazionali vennero poste quasi ovunque sotto rigidi controlli e si tentò di farlo persino nella CEE (progetto Vredeling). Malgrado ciò le Multinazionali hanno continuato a crescere, se non a prosperare, segno che svolgevano un ruolo fondamentale ed indispensabile nei rapporti economici e monetari fra gli stati. E infatti, puntualmente, dopo il '75 le polemiche si sono ridotte e si è entrati in una nuova fase in cui si riconosce persino del bene nelle attività delle multinazionali e silenziosamente si cerca di smantellare ciò che di eccessivo vi era nella precedente normativa.

È probabile che le polemiche, sul ruolo e i fini delle multinazionali, avessero indotto molti a ritenere che si trattasse di un ennesimo scontro nei difficili rapporti fra Nord e Sud. Invece fin dall'inizio avrebbe dovuto essere chiaro a tutti che il management di una impresa con 50.000 o 100.000 addetti risiedente in Europa, negli USA o nel Giappone non poteva avere che scarissimo interesse per una filiale di 500 addetti a Bogotà o a Calcutta. Questa era localmente importantissima, ma per la madrepatria ben maggiore importanza hanno le filiali all'interno dello stesso sistema industrializzato.

La realtà è che le imprese multinazionali non sono che una espressione della crescente internazionalizzazione della economia. È chiaro che le correnti di scambio fra paesi industrializzati hanno un volume assai maggiore, — e con larga presenza di prodotti a tecnologia avanzata e ad alto valore aggiunto —, che non gli scambi fra questi e i paesi in via di sviluppo. I problemi reali di questi ultimi sono altri e risiedono non tanto nella loro mancanza di capitali e di risorse quanto in alcune incapacità strutturali, soprattutto tecnico-amministrative a valorizzarle adeguatamente. Queste incapacità strutturali si riflettono il più delle volte anche sulla redditività stessa delle filiali delle imprese multinazionali.

L'impresa multinazionale è dunque lo strumento attraverso cui le imprese manifatturiere applicano strategie di occupazione dei mercati di consumo esteri sia per superare eventuali barriere doganali, o altri ostacoli paratariffari, sia per acquisire o mantenere dimensioni di sicurezza nelle rispettive quote di mercato. Oltre il 95% delle multinazionali risiede nei

10 paesi piú industrializzati e in questi esse realizzano almeno il 75% del loro giro di affari. Sono convinto che la volontà di queste imprese di evitare tassazioni o di giocare con i «transfer prices», se c'è, deve essere considerata del tutto secondaria rispetto alla vitale importanza di operare nei mercati internazionali piú ricchi ed evoluti rispettandone le fondamentali regole della libera concorrenza.

Ciò significa che nella realtà e a dispetto delle polemiche e delle posizioni prese dalle grandi organizzazioni internazionali, dall'ILO all'OCDE, le imprese multinazionali, probabilmente, non hanno mai corso gravi pericoli. Infatti la loro variabile indipendente è la struttura e il trend di sviluppo del commercio internazionale. Nel 1950 gli investimenti diretti di queste imprese ammontavano ad alcuni miliardi di dollari; oggi, secondo «Businesses Internationales» essi ammontano a 450 miliardi di dollari. Considerato il tasso di inflazione i conti tornano.

È stato notato che le multinazionali sono l'elemento caratterizzante l'economia mondiale dal dopoguerra ad oggi. È stato anche detto che esse sarebbero il sintomo dell'evoluzione dei nostri sistemi economici nazionali e regionali verso una piú grande economia a livello mondiale, che avrebbe proprie leggi, i codici di condotta e le regole GATT, e con propria moneta, gli SDR (Special Drawing Rights). Anche se, personalmente, sono tentato di includere fra gli strumenti il crescere a livello mondiale delle comunicazioni (la cosiddetta società informatizzata), ad una economia mondiale non credo. Il recente insuccesso del GATT di estendere la libertà di commercio dalle merci ai servizi; il crescente protezionismo fra grandi aree; le economie trainanti in crisi tendenziale perché l'innovazione pare almeno nel breve periodo «job killing»; il peso di debiti internazionali sul sistema creditizio americano; il deficit della bilancia commerciale USA sono tutti fenomeni che non lasciano intravedere nel prossimo futuro possibilità né di ulteriore estensione del mercato internazionale né dell'affermarsi di principi tali per cui che le imprese possano muovere capitali, management, manodopera qualificata e tecnologie con maggiore indipendenza che non ora.

L'evoluzione tecnologica in atto, anzi, porterà forse maggiori tensioni dovute ad un ulteriore concentrazione delle produzioni laddove sono disponibili servizi di alta qualità e ciò senza tener piú conto delle dimensioni dell'impresa. Verrebbe quindi confermato il trend verso un crescente interesse delle imprese multinazionali grandi e piccole, private e pubbliche, ad andare ad installarsi, piuttosto che nei paesi in via di sviluppo, la dove esiste un 'mercato locale' interessante, sufficientemente dimensionato e con buone condizioni di operatività.

Anche il bel lavoro del Prof. Acocella e dei suoi collaboratori, sponsorizzato dalla IRM di Ginevra, conferma negli investimenti diretti italiani

all'estero quanto prima accennato, cioè una crescente integrazione del sistema industriale italiano all'economia internazionale proporzionale alle fasi di crescita industrializzazione del sistema interno e della sua integrazione con il contesto internazionale.

Ovviamente la particolare struttura dell'economia italiana, così dipendente dall'estero per il rifornimento di materie prime e di semilavorati, concede un particolare rilievo agli investimenti delle cosiddette imprese «resource oriented», le quali hanno anche dimensioni mediamente più importanti, e a quelle delle imprese «technology oriented». Anche la ripartizione territoriale degli investimenti diretti dimostra una tendenza, negli anni più recenti, a svilupparsi assai più nei paesi industrializzati e assai meno in quelli in via di sviluppo, sia pure in presenza di una maggiore diversificazione delle aree di investimento.

Purtroppo più si va nei dettagli nella classificazione delle rilevazioni statistiche degli investimenti diretti più si corre l'alea di incertezza nella interpretazione dei dati, poiché essendo la popolazione censita relativamente piccola, la dimensione dell'investimento e la sua variazione relativa all'interno del raggruppamento altera il significato delle cifre.

L'analisi contenuta nel libro indica in definitiva come l'imprenditore italiano sia sensibile ai problemi della disponibilità e della stabilità delle fonti di approvvigionamento, alla difesa delle proprie quote di mercato all'estero, e alla possibilità di entrare in diretto e competitivo contatto con paesi e settori altamente innovativi. Non credo sia stato fatto molto finora per aiutare questo imprenditore che va, da solo, a misurarsi all'estero, e sarebbe bene che governo, strutture creditizie e burocrazie ministeriali lo tenessero in maggior conto.

Bene ha fatto l'IRM a sponsorizzare questo lavoro ed il Prof. Acocella ad eseguirlo con tanta competenza. La miriade di dati e di informazioni che egli ha saputo trarre da fonti tradizionalmente poco attrezzate, o poco propense ad aprirsi, è veramente cospicua e di grande interesse conoscitivo. Egli dimostra che, pur senza raggiungere i livelli di altri paesi europei, anche l'Italia sta aumentando con attenzione e tenacia il proprio grado di integrazione nell'economia europea e in quella internazionale.

GUIDO CARLI

Le multinazionali italiane

a cura di Nicola Acocella

Abbreviazioni usate nel testo

Fra parentesi, accanto all'abbreviazione è indicato il luogo del testo dove vengono date le relative definizioni concettuali.

- GI Grandi imprese (cap. III, p. 94)
- ID Investimento diretto (cap. I, p. 23)
- IM Impresa multinazionale (cap. I, p. 23)
- PMI Piccole e medie imprese (cap. III, p. 94)
- PMS Paesi a medio sviluppo (tab. C.2)
- PS Paesi sviluppati (tab. C.2)
- PVS Paesi in via di sviluppo (tab. C.2)

1. LE MOTIVAZIONI DELLA RICERCA

La scarsità e l'inaffidabilità delle informazioni relative alle attività estere delle imprese di vari paesi contrastano in modo stridente con l'importanza che l'investimento diretto ha assunto nel secondo dopoguerra come specifica forma di internazionalizzazione.

Una delle principali tendenze di fondo delle economie di mercato in questo periodo è certamente rappresentata dal peso crescente delle operazioni internazionali, ciò che comporta al tempo stesso opportunità e vincoli, in larga misura peculiari per ciascuna di tali operazioni e per le specifiche tipologie di ognuna.

La forma classica — e più indagata — di operazione internazionale è costituita dai flussi commerciali. I dati relativi sono disponibili in maniera generalmente ampia e dettagliata. Gli aspetti teorici sono stati sufficientemente approfonditi e, se non vi è consenso unanime fra gli economisti, pure sono largamente riconosciuti i termini del dissenso fra le varie ipotesi teoriche.

La disponibilità nel concreto di informazioni relativamente ampie e dettagliate circa consistenza, variazione, composizione merceologica e geografica dei flussi di merci e servizi consente di valutare con sufficiente affidabilità — nei termini delle stesse ipotesi teoriche — tanto l'andamento del sistema economico di riferimento e l'evoluzione della sua struttura produttiva, quanto gli effetti macroeconomici e strutturali dei flussi stessi¹.

Il prolungamento all'estero dell'attività svolta dalle imprese di un certo paese — ossia, l'investimento diretto estero (d'ora in poi, per brevità, ID) — è un fenomeno relativamente nuovo, rispetto al commercio internazionale. Tuttavia, anche per questa forma di internazionalizzazione,

¹ Va da sé che in non pochi casi proprio la possibilità di verifica empirica ha portato al rifiuto di certe ipotesi ovvero alla loro modificazione ed integrazione.

esiste ora un corpus teorico relativamente ampio e largamente diffuso, anche se non universalmente accettato.

È forse esagerato affermare che la ricerca sull'impresa multinazionale (d'ora in avanti IM) «si sta approssimando allo stadio della "maturità"»², sussistendo dubbi di coerenza logica su alcuni elementi della teoria prevalente, che, d'altro canto, sembra riflettere in larga misura i caratteri specifici dell'ID statunitense nel secondo dopoguerra. Ma proprio per questo motivo, gli avanzamenti teorici dipendono in qualche misura proprio da una più ampia disponibilità di dati, anche con riferimento a paesi diversi dagli Stati Uniti³.

Le problematiche connesse con l'investimento diretto sono interessanti da numerosi punti di vista, come è ben noto. Anzitutto, dimensione, natura e direzione dell'ID vanno poste in relazione con il livello relativo di sviluppo e la struttura economica di un paese. In secondo luogo l'ID ha importanti effetti sull'assetto dell'economia mondiale, sia nel senso che esso può concorrere a sviluppare nei paesi «ospiti» la produzione dei beni primari o l'acquisizione di conoscenze tecnologiche e simili necessarie alla crescita nel paese di origine, sia perché esso può «prolungare» all'estero l'attività svolta nello stesso paese di origine sia, infine, in quanto può contribuire alla riconversione produttiva attraverso la «rilocalizzazione» all'estero di produzioni — o fasi di produzioni — non più convenienti all'interno. A questi effetti microeconomici vanno poi aggiunti quelli macroeconomici, solo in parte derivabili dai primi e difficilmente quantificabili. È questione largamente dibattuta, ad esempio, quella se nel breve e nel lungo periodo l'ID sia aggiuntivo o sostitutivo rispetto all'investimento nei paesi interessati, contribuendo o meno, quindi, alla crescita del reddito e dell'occupazione nel paese di origine e/o in quello di destinazione.

Simili problematiche — ed altre delle quali si avrà modo di parlare

² Cfr. J.H. Dunning, *Foreword* a N. Hood e S. Young, *The Economics of the Multinational Enterprise*, London, Longman, 1979, p. VII.

³ È probabile che anche l'obiettivo più ambizioso di formulare ipotesi teoriche generali riferite sia al commercio sia all'investimento e all'impresa internazionale debba passare attraverso l'approfondimento e la verifica delle ipotesi teoriche relative a quella branca dell'economia internazionale che si occupa appunto dell'ID e che attualmente sembra maggiormente lacunosa.

Un tentativo di integrare la teoria dell'IM con quelle del commercio e del mercato dei capitali internazionali è compiuto da M. Casson, (cfr. *The Theory of Foreign Direct Investment*, in J. Black e J.H. Dunning (a cura di), *International Capital Movements*, London, Macmillan, 1982); anche H.P. Gray si è mosso in questo senso, suggerendo ipotesi teoriche unitarie per il commercio e l'investimento internazionale (cfr. *Towards a Unified Theory of International Trade, International Production and Foreign Direct Investment*, in J. Black e J.H. Dunning, *op. cit.*).

Si tratta di tentativi utili al fine di chiarire le ipotesi e le radici teoriche delle differenti branche dell'economia internazionale, ma le difficoltà da superare emergono chiaramente dagli scritti.

successivamente — possono essere difficilmente affrontate, anche con le ipotesi teoriche esistenti, in assenza di sufficienti informazioni statistiche.

Per alcuni paesi sviluppati si dispone di conoscenze abbastanza ampie e dettagliate, a cura di organi ufficiali. Così, gli Stati Uniti pubblicano⁴ da lungo tempo dati raccolti su base obbligatoria, con scadenza periodica, relativi oltre che alle grandezze direttamente rilevanti per la bilancia dei pagamenti — flussi annui di investimento, comprensivi degli utili reinvestiti, *stocks* di ID nonché utili distribuiti, compensi e *royalties* — anche ad altre grandezze concernenti l'attività delle consociate: fonti e impieghi di fondi, fatturato, spese per impianti e attrezzature, scambi intra-gruppo.

La RFT pubblica⁵ dal 1976 i valori degli ID primari e secondari, del fatturato, quelli relativi alla struttura finanziaria delle consociate, nonché il numero delle stesse, gli occupati all'estero e le quote di proprietà. Tutte le informazioni sono ottenute su base obbligatoria.

Al contrario, i dati disponibili per altri paesi sviluppati sono relativamente più scarsi e concernono i flussi e gli *stocks* di ID nonché i redditi provenienti da tale investimento e le quote di proprietà (Regno Unito) o i flussi cumulati di ID (Giappone)⁶. Per la Francia e gli altri paesi sviluppati si conoscono i soli flussi annui di investimento.

In linea generale può dirsi che la carenza principale delle fonti ufficiali — con l'eccezione degli Stati Uniti e, parzialmente, della RFT — sta nel fatto che i dati sono in notevole misura raccolti a fini di bilancia dei pagamenti o come sottoprodotto delle relative analisi, laddove potrebbe affermarsi, paradossalmente, che «le società multinazionali cominciano dove le bilancie dei pagamenti terminano»⁷. Sono spesso singoli studiosi o private istituzioni, talvolta con l'ausilio di enti pubblici, che colmano le deficienze rilevate⁸.

⁴ Diverse rilevazioni annuali sono pubblicate in vari numeri di «Survey of Current Business».

⁵ Cfr. Deutsche Bundesbank, «Monthly Report», vari anni.

⁶ I risultati di indagini *ad hoc*, su base obbligatoria dal 1978, sono pubblicati per la Gran Bretagna in «Trade and Industry» (ora «British Business») e, in modo più dettagliato, in «Business Monitor», dove vengono anche riclassificati sulla base del criterio *ultimate-country*; essi normalmente non includono gli ID petroliferi, bancari ed assicurativi, compresi per altro nei dati generali della bilancia dei pagamenti (cfr. Central Statistic Office, *UK Balance of Payments*, London, HMSO, vari anni); per il Giappone i dati corrispondono alle operazioni di investimento autorizzate dalle autorità e sono contenuti in Ministry of Finance, *Annual Report of The International Finance Bureau*, vari Anni.

⁷ Cfr. A. Biagioli, *Le imprese multinazionali a base italiana*, in «Bollettino della Banca d'Italia», maggio-agosto 1974, p. 536.

⁸ L'elenco delle indagini di questo genere sarebbe troppo lungo. Ci limitiamo a menzionare quella di Kragenau per la RFT, di Savary per la Francia, Swedenborg per la Svezia (Cfr. H. Kragenau, *International Direktinvestitionen, 1973-1975*, Hamburg, Institut für Wirtschaftsforschung, 1977; J. Savary, *Les multinationales françaises*, Paris, IRM-PUF, 1981; B. Swedenborg, *The Multinational Operations of Swedish Firms: an Analysis of Determinants and Effects*, Stockholm, Industrial Institut for Economic and Social Research, 1979).

Nel nostro paese la disponibilità dei dati sugli ID è paragonabile a quella della Francia e del Giappone. Dal 1974 la Banca d'Italia pubblica con continuità informazioni aggregate relative agli *stocks* di investimenti diretti, con una di disaggregazione settoriale e geografica; ma si tratta, comunque, di dati lacunosi, in quanto l'ID rilevato non include, se non in taluni casi, i risultati di esercizio delle consociate.

Il riferimento, poi, dei dati stessi al solo settore merceologico della casa-madre e al paese di primo investimento (criterio *first-country*) non soltanto rende problematico conoscere la ripartizione settoriale e geografica finale, ma solleva ulteriori dubbi sull'affidabilità delle consistenze rilevate, essendo esclusi gli investimenti effettuati in paesi terzi da società finanziarie o *holdings* estere facenti capo a imprese italiane⁹.

In astratto non mancherebbe la possibilità di conoscere l'ammontare preciso, i settori e i paesi di destinazione almeno dei flussi di ID. Le norme che disciplinano l'ID¹⁰ prevedono che l'assunzione di partecipazione avvenga tramite «banca agente» e che, quindi, vi sia comunicazione all'UIC delle operazioni di investimento, anche nei casi in cui non è richiesta preventiva autorizzazione da parte del Ministero del Commercio con l'estero¹¹. Se la partecipazione è indiretta, ovvero avviene attraverso società finanziarie costituite all'estero, non è pregiudicata la possibilità di individuare settori e paesi ultimi destinatari dell'ID, in quanto ogni assunzione, aumento e cessione — da parte della *holding* o *sub-holding* — di partecipazione totale o parziale, in società costituenti o costituite, va tempestivamente comunicata al suddetto Ministero; la stessa costituzione di finanziarie è sottoposta alla preventiva autorizzazione del Ministero, al quale va, poi, presentato il bilancio certificato della *holding* insieme ad una relazione sull'attività svolta dalla finanziaria e dalle società da questa partecipate. Gli organi pubblici dispongono, quindi, almeno in teoria, degli strumenti per conoscere i flussi, e almeno in parte, gli *stocks* di ID nella loro destinazione — settoriale e geografica — finale. I motivi per i quali simili informazioni non vengono pubblicate nelle forme opportune, o almeno comunicate dagli organi che le raccolgono ad altri organi ed enti pubblici, restano ignoti¹².

⁹ Indicazioni più dettagliate sul contenuto, le metodologie e i limiti delle fonti statistiche relative agli investimenti diretti italiani sono contenute nell'Appendice A. Si veda anche il capitolo terzo.

¹⁰ Si tratta della legge valutaria n. 786 del 25.7.1956 e delle causali 101 e 102 del DM 12.3.1981, che hanno subito, peraltro, alcune modifiche successivamente.

¹¹ L'autorizzazione non è prevista quando si tratti di partecipazione in imprese con sede nei paesi OCSE o di partecipazione di persone giuridiche in imprese costituite in paesi diversi, che abbiano lo stesso oggetto sociale dell'investitore.

¹² Sarebbe certamente auspicabile che a tali informazioni si aggiungessero quelle relative ad altre grandezze aziendali delle consociate, da raccogliere su base obbligatoria. Ma, in attesa che la sensibilità del legislatore italiano nei confronti dei problemi posti dalle IM sia cre-

Il problema della carenza di informazioni è ancora più grave se si cerca di andare al di là dei dati di bilancia dei pagamenti per arrivare al cuore dell'attività delle IM a base italiana. Le uniche indagini esistenti di contenuto più comprensivo — svolte da Biagioli, da Cacace, dalla Confindustria e da Acocella e Schiattarella¹³ — soffrono di varie limitazioni, specificate nell'Appendice A.

In questa situazione ci si è proposto il compito di svolgere un'indagine comprensiva delle attività italiane all'estero, direttamente presso le imprese, per accertarne dimensione, evoluzione temporale, settori e paesi di destinazione, caratteri, ed effetti.

Un simile compito e la stessa impostazione della ricerca — rivolta ad attingere i dati direttamente dalle imprese interessate — imponevano alcune limitazioni del campo di indagine: anzitutto, con l'escludere richieste di informazioni su operazioni squisitamente finanziarie¹⁴, in secondo luogo trascurando una notevole parte di quelle attività estere che si configurano come nuove forme di internazionalizzazione¹⁵. Infatti, mentre le *joint-ventures* — che taluni includono nelle nuove forme, contrapponendole, senza molto fondamento, all'ID — rientrano nel nostro campo di indagine, ne sono escluse le soluzioni contrattuali *non-equity*. L'esclusione non è irrilevante, avendo tali forme di internazionalizzazione determinanti ed effetti soltanto in parte simili a quelli dell'ID e contribuendo esse attivamente al consolidamento della esistente divisione internazionale del lavoro o alla sua ridefinizione. Un'analisi comprensiva, e non limitata allo studio di casi specifici, delle nuove forme di internazionalizzazione sarebbe risultata oltremodo onerosa e fuorviante rispetto all'oggetto principale dell'indagine¹⁶.

sciuta fino al punto da indurlo ad introdurre una simile innovazione, sarebbe pur sempre utile rendere pubblici i dati — opportunamente elaborati — che già ora affluiscono agli enti ed organi menzionati nel testo.

¹³ Vi sono, poi, l'indagine di Franko, concernente più in generale le IM europee, e quella di Secchi, rivolta essenzialmente all'analisi di casi specifici di ID e di altre operazioni internazionali nell'ambito di alcuni paesi del Mediterraneo.

¹⁴ Ciò comporta, fra l'altro, che la nostra definizione di ID esclude i prestiti concessi alle consociate ed implica, quindi, una sottovalutazione degli ID italiani all'estero, da non trascurare nel confronto con altri paesi (cfr. il capitolo terzo).

¹⁵ La novità, invero, sembra essere rispetto alla forma tradizionale di internazionalizzazione di alcuni paesi come gli USA. Ci sembra diversa la situazione di altri paesi, fra i quali l'Italia, nei quali questo tipo di operazioni internazionali è da tempo presente.

¹⁶ Tuttavia, informazioni rilevanti in proposito sono emerse come *by-product* dell'indagine stessa.

Il dibattito sulle nuove forme va assumendo un rilievo sempre maggiore. Uno dei primi contributi è stato quello di C. Oman, *Changing International Investment Strategies: the «New-forms» of Investment in Developing Countries*, OECD-CD/R (80) 1314, Working Document n. 7, 1980, ciclostilato. Più di recente, cfr. J.H. Dunning e R.D. Pearce, *Some observations on the new forms of international resource transfer*, Report prepared for the U.N. Centre on Transnational Corporations, gennaio 1982: F. Momigliano e G. Balcet, *Nuove tendenze nei pro-*

Una terza limitazione del campo di indagine concerne i settori, essendo focalizzata l'attenzione sugli investimenti diretti nell'industria in senso stretto. Anche se l'importanza e il ruolo degli investimenti in altri settori non va sottovalutata, si è ritenuto opportuno trascurarli sia per ovvie limitazioni di tempo disponibile sia perché è stato considerato preminente il ruolo degli investimenti produttivi, per i riflessi diretti che essi esplicano sulla struttura produttiva, almeno nello stadio attuale di sviluppo del nostro paese.

2. FASI, CONTENUTO E METODOLOGIA

Essendo stata verificata l'impossibilità di ottenere la collaborazione desiderata da parte degli organismi pubblici, la prima fase della ricerca è stata dedicata a censire le imprese italiane aventi ID all'estero, individuando così le probabili case-madri con le relative consociate. Si è passati, poi, ad intervistare tutte le imprese censite, ricevendo risposte positive da circa 110 fra esse ed integrando tali risposte con dati parziali ottenuti da altre fonti per un'altra quindicina di imprese, raggiungendo, così, il numero complessivo di 125 case-madri, con un totale di 317 consociate nel periodo di riferimento (gli anni 1974, 1979 e 1981).

L'Appendice B descrive in modo più approfondito le fasi della ricerca, i problemi affrontati ad ogni stadio, il passaggio dal numero delle case-madri e delle consociate individuate nella prima fase a quello delle imprese effettivamente intervistate.

L'Appendice C contiene notizie dettagliate su definizioni adottate, settori coperti, aggregazioni geografiche, periodo di riferimento, trattamento dei dati forniti dalle imprese e, più in generale, su vari aspetti della metodologia utilizzata.

I questionari utilizzati per le interviste sono riprodotti nell'Appendice D. Il primo di essi è riferito alle case-madri, il secondo alle consociate. In sintesi, essi contengono domande sia quantitative (riferite oltre che ai principali dati patrimoniali ed economici di bilancio, all'occupazione, alla ricerca e sviluppo, al commercio intra-aziendale e alle esportazioni in generale) sia qualitative, tendenti ad accertare, fra l'altro: strategie perseguite attraverso l>ID, fattori agevolanti e limitazioni dello stesso, adattamento delle tecniche e dei prodotti, esistenza della sequenza esportazioni — ID commerciali — assemblaggio — produzione a ciclo completo, forma-

cessi di internazionalizzazione; recenti sviluppi del dibattito sulla differenziazione dei modelli di comportamento delle imprese multinazionali e «nuove forme» di coinvolgimento estero delle imprese, in F. Onida ed altri, Internazionalizzazione dell'industria: nuove forme e problemi aperti, Milano, Angeli, 1984.

zione del personale, espletamento di attività di manutenzione da parte delle consociate.

È stata definita come multinazionale l'impresa italiana avente all'estero almeno un centro di produzione materiale nell'industria in senso stretto; per investimento diretto si è intesa la partecipazione, non inferiore al 10%, al capitale di un'impresa costituita all'estero. In un solo caso è risultato che il titolare dell'ID era rappresentato da un privato e non da un'impresa¹⁷. Pertanto, nella realtà che abbiamo individuato, i due termini — IM e ID — indicano sostanzialmente lo stesso fenomeno.

¹⁷ È probabile che vi sia stata una limitata sottovalutazione degli ID italiani legata alla sostanziale esclusione dall'indagine di quelle attività estere, spesso di infima dimensione, di cui sono titolari singoli individui.

*L'evoluzione nel tempo
dell'investimento diretto italiano: 1900-1981*

1. INTRODUZIONE

Il dato che verrà utilizzato in questo capitolo per esaminare l'evoluzione temporale degli ID è il numero di consociate produttive create all'estero da aziende italiane. È questo, infatti, l'unico indice di multinazionalizzazione per cui sia stato possibile ricostruire una serie storica completa. Anche in studi condotti in altri paesi, per problemi analoghi a quelli da noi qui incontrati — legati alla totale assenza di statistiche ufficiali per certi periodi, ed alla loro scarsa affidabilità per altri —, il quadro di lungo periodo è stato spesso ricostruito facendo uso di dati dello stesso genere. Così, ad esempio, i più importanti studi sull'andamento degli ID europei¹ ed americani² nel corso di questo secolo utilizzano anch'essi dati sul numero di consociate.

Le informazioni che si ottengono prendendo in esame il numero di entrate nel sistema multinazionale devono essere valutate con cautela. Come è evidente, non si tiene conto né della dimensione degli investimenti né dell'espansione di consociate già esistenti. Nonostante ciò, questi dati offrono utili elementi per un'analisi dell'internazionalizzazione. Permettono, ad esempio, di decifrare verso quali aree geografiche si dirigano le preferenze degli investitori, di valutare come si modifichi nel tempo la propensione ad investire all'estero di vari gruppi di imprese, ed offrono infine un'utile misura del coinvolgimento estero delle aziende.

Un'altra esortazione alla cautela, nella lettura dei risultati che verranno presentati, deriva dall'essere la presente ricerca principalmente diretta ad accertare l'estensione delle attività produttive italiane all'estero

¹ L.G. Franko, *The European Multinationals*, London, Harper & Row, 1976. J.M. Stopford, *The Origins of British-Based Multinational Manufacturing Enterprises*, in «Business History Review», 48 (1974), pp. 303-335. J.M. Stopford, *Changing Perspective on Investment by British Manufacturing Multinationals*, in «Journal of International Business Studies», 7 (1976), pp. 15-27.

² R. Vernon, *Sovereignty at Bay*, New York, Basic Books, 1971.

nei periodi piú recenti. È quindi probabile che il numero di consociate create prima degli anni settanta sia stato sottostimato. È ugualmente possibile che si sia riusciti a cogliere solo in parte il numero di consociate liquidate sia da imprese che continuano ad operare all'estero, sia da aziende uscite dal sistema multinazionale.

Una conferma dell'affidabilità della serie storica qui ricostruita per il periodo 1900-1970 viene, comunque, dal confronto tra i nostri dati e quelli raccolti dalla Harvard Business School ed utilizzati da Franko³. Dall'analisi del gruppo di imprese considerate da quest'ultimo⁴ gruppo, che è un sottoinsieme del nostro universo, emergono indicazioni analoghe alle nostre sulle caratteristiche dell'ID italiano e sul suo andamento temporale, con l'eccezione degli anni 1965-70 di cui si discuterà in seguito. Sembrerebbe, quindi, che la sottovalutazione dell'espansione nei primi periodi sia stata, in realtà, piuttosto contenuta.

L'obiettivo di questo studio non è, chiaramente, quello di presentare una storia delle imprese multinazionali (IM) italiane, compito che richiederebbe spazi e tempi qui non disponibili. Si cercherà, invece, di mettere in luce gli aspetti principali del fenomeno, e di offrire spunti per ulteriori, e piú approfondite, riflessioni sui singoli periodi. Un quadro completo del valore delle attività produttive estere delle aziende italiane a partire dal 1974 sarà offerto nel prossimo capitolo.

2. SVILUPPO DI LUNGO PERIODO DELL'INVESTIMENTO DIRETTO ITALIANO

L'espansione delle imprese manifatturiere ed estrattive presenta, non sorprendentemente, profonde differenze. Queste due branche dell'industria italiana saranno, perciò, trattate separatamente.

2.1. *Il settore manifatturiero*

Le imprese manifatturiere italiane iniziano ad investire all'estero, sebbene in proporzioni modeste, all'inizio del secolo. Nel nostro studio abbiamo individuato sei consociate create prima del 1914 (tabella 2.1). Durante lo stesso periodo imprese estere cominciarono a penetrare con investimenti produttivi il mercato italiano⁵. Pur con un certo ritardo e con un

³ L.G. Franko, *The European Multinationals*, cit.

⁴ FIAT, ENI, IRI, Montedison, SNIA, Olivetti, Pirelli.

⁵ P. Hertner, *Il capitale tedesco in Italia dall'Unità alla prima guerra mondiale*, Bologna, Il Mulino, 1984.

TAB. 2.1. Numero di consociate costituite^a all'estero da imprese italiane (1900-1981)

| | Estrattivo | Manifatturiero | Totale |
|-------------|------------|----------------|--------|
| 1900 - 1914 | 0 | 6 | 6 |
| 1915 - 1919 | 0 | 0 | 0 |
| 1920 - 1929 | 0 | 6 | 6 |
| 1930 - 1939 | 0 | 10 | 10 |
| 1940 - 1944 | 0 | 1 | 1 |
| 1945 - 1949 | 0 | 7 | 7 |
| 1950 - 1954 | 2 | 14 | 16 |
| 1955 - 1959 | 0 | 21 | 21 |
| 1960 - 1964 | 3 | 38 | 41 |
| 1965 - 1969 | 7 | 39 | 46 |
| 1970 - 1974 | 5 | 69 | 74 |
| 1975 - 1979 | 2 | 70 | 72 |
| 1980 - 1981 | 0 | 36 | 36 |
| Totale | 19 | 317 | 336 |

^a Sono incluse sia le consociate create *ex novo* che gli acquisti di imprese esistenti.

ruolo poco attivo, il nostro paese partecipa quindi alla prima fase di internazionalizzazione dell'industria manifatturiera, che viene datata generalmente negli anni dal 1880 al 1914⁶.

L'espansione internazionale delle imprese italiane riprende negli anni venti, dopo l'interruzione dovuta alla guerra, procedendo a ritmi crescenti. La tabella 2.1 indica che sedici nuove consociate vengono formate tra il 1920 e il 1939. Dalla tabella 2.2, che presenta la distribuzione nel tempo del numero cumulato di consociate create fino alla fine del 1970, si osserva come gli anni tra le due guerre rappresentino un periodo di multinazionalizzazione piú attiva, rispetto all'inizio del secolo, anche per le aziende manifatturiere degli altri paesi avanzati. Ciò che sembra distinguere il caso italiano da quello degli altri paesi europei, è il fatto che gli anni trenta vedono un'espansione maggiore di quella registrata nel decennio precedente. Sei consociate vengono create tra il 1920 e il 1929, dieci nel periodo 1930-39. Si potrebbe pensare che il maggior numero di investimenti in quest'ultima fase sia da attribuire ad errori di rilevazione. La nostra indagine è riuscita a individuare, per questo primo periodo, solo una parte delle consociate italiane all'estero, ed è stato necessario inte-

⁶ M. Wilkins, *The Emergence of Multinational Enterprise*, Cambridge, Harvard University Press, 1970. H. Dunning, *Changes in the level and structure of international production: the last one hundred years*, in M. Casson (a cura di), *The Growth of International Business*, London, Allen & Unwin, 1983.

TAB. 2.2. *Consociate manifatturiere costituite all'estero da IM italiane, europee, inglesi (pre-1914-1970): distribuzione nel tempo delle entrate*

| | Italia ^a % | Italia ^b % | Europa continentale ^c % | UK ^c % |
|---------------|--------------------------|--------------------------|--|----------------------|
| pre - 1914 | 4 | 2 | 6 | 2 |
| 1914 - 1919 | 0 | | 2 | 1 |
| 1920 - 1929 | 4 | 4 | 8 | 5 |
| 1930 - 1938 | 6 | | 4 | 4 |
| 1939 - 1945 | 1 | 5 | 1 | 1 |
| 1946 - 1952 | 9 | | 4 | 8 |
| 1953 - 1955 | 9 | 18 | 4 | 2 |
| 1956 - 1958 | 6 | | 4 | 4 |
| 1959 - 1961 | 12 | | 8 | 13 |
| 1962 - 1964 | 14 | 34 | 8 | 13 |
| 1965 - 1967 | 11 | | 18 | 18 |
| 1968 - 1970 | 25 | 37 | 34 | 29 |
| Totale | 100% | 100% | 100% | 100% |
| Numero totale | 159 | 122 | 3023 | 2529 |

Fonti:^a Indagine IAI.^b L.G. Franko, *The European Multinationals*, London, Harper & Row, 1976, p. 94.^c *Ibidem*, p. 10.

grare i dati ottenuti via questionario con informazioni provenienti da altre fonti. I casi inseriti, tuttavia, riguardano principalmente investimenti effettuati negli anni venti. Senza queste correzioni, dunque, la differenza tra i due periodi esaminati sarebbe ancora più marcata. Il verificarsi, nel caso dell'Italia, di una maggiore espansione negli anni trenta sembrerebbe, inoltre, essere confermato dall'indagine di Franko, come indicato dalla tabella 2.2.

Disaggregando maggiormente gli anni tra le due guerre si osserva come l'espansione all'estero delle aziende italiane si concentri in un intervallo temporale piuttosto breve. Dieci consociate, il 63% del totale delle entrate in questi venti anni, furono formate nel quadriennio 1929-32. Sarebbe utile chiarire, attraverso un esame più specifico delle motivazioni dei singoli investimenti, che influenza abbia esercitato su questo fenomeno la rivalutazione della lira che si ebbe nel 1927⁷. Si dovrà accertare cioè se, per le imprese considerate, la presenza produttiva sui mercati di

⁷ Cfr. a questo proposito M. Paradisi, *Il commercio estero e la struttura industriale*, in P. Ciocca e G. Toniolo, *L'economia italiana nel periodo fascista*, Bologna, Il Mulino, 1976.

sbocco fosse volta a compensare una riduzione delle esportazioni. Una prima conferma di questa ipotesi viene offerta da un recente studio sulla Fiat. Risulta infatti che la decisione di iniziare a produrre all'estero, presa da questa azienda alla fine degli anni venti, fu fortemente influenzata dagli effetti della rivalutazione⁸.

Dalla figura 2.1, che presenta il numero di consociate manifatturiere entrate nel periodo 1947-81, si rileva che il secondo dopoguerra vede una ripresa degli ID italiani. L'espansione estera delle nostre aziende subisce un'accelerazione nel corso degli anni cinquanta e dei primi anni sessanta, che coincide con il periodo di forte crescita dell'economia italiana. Questo trend espansivo sembra interrompersi dal 1963 al 1967, per poi riprendere alla fine del decennio.

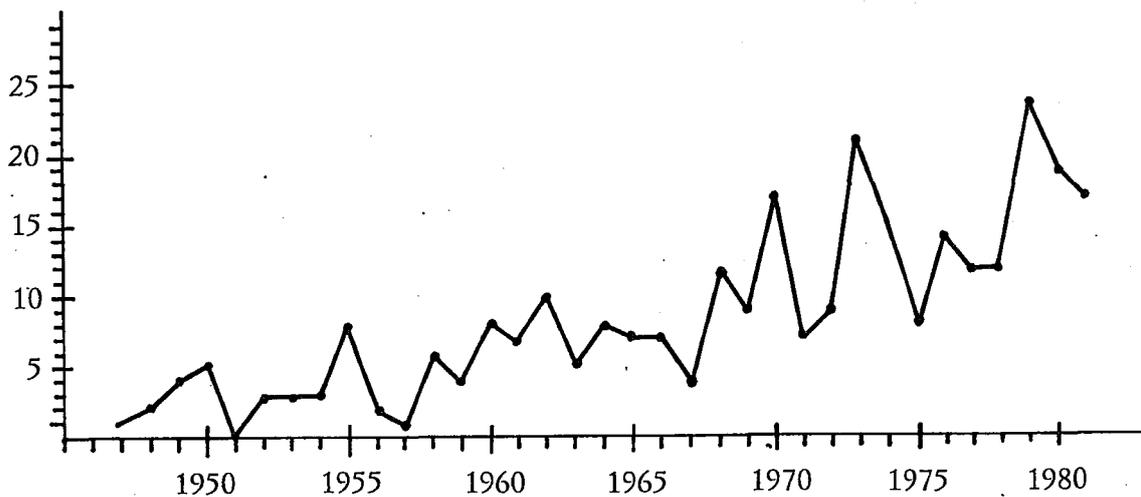


FIG. 2.1. Numero di consociate manifatturiere costituite all'estero da imprese italiane: 1947-1981.

Nella seconda metà degli anni sessanta, considerata nel suo complesso, il tasso di sviluppo delle attività produttive italiane all'estero — misurato come saggio di crescita delle entrate in ciascun quinquennio rispetto al precedente — subisce un forte rallentamento. Il numero di entrate (tabella 2.1) che era pari a 14 nel 1950-54, cresce a 21 nel 1955-59, aumenta poi a 38 nel 1960-64, per rimanere allo stesso livello, 39 entrate, nel 1965-69.

⁸ D. Bigazzi, *The Early Organisation of Fiat Commercial Network and the Transition to Industrial Production Abroad*, relazione presentata alla conferenza *The Early Phase of Multinational Enterprise in Germany, France and Italy*, Firenze, European University Institute, 17-19 ottobre 1984.

L'ipotesi di una perdita di dinamismo delle imprese manifatturiere italiane sul mercato internazionale nella seconda metà degli anni sessanta è inoltre suggerita dal confronto tra i dati per l'Italia e quelli per gli altri paesi. La tabella 2.2 indica che per il nostro paese non si verifica, in questo periodo, quella forte accelerazione degli investimenti manifatturieri all'estero che invece caratterizza gli altri paesi europei. Le consociate entrate negli anni 1965-70 rappresentano, rispetto allo *stock* accumulato fino al 1970, il 52% per le aziende dell'Europa continentale, il 47% per quelle inglesi, e il 36% nel caso dell'Italia.

La prima metà degli anni settanta vede un rilancio della multinazionalizzazione delle imprese italiane. Tra il 1970 e il 1974 vengono costituite 69 consociate. Il numero medio annuo di entrate sale così dal 7,7 registrato per il periodo 1960-69 a 13,8. Quest'accelerazione, come già avvenuto in precedenza, non perdura però nella seconda parte del decennio. Nell'intervallo 1975-79 si registrano 70 entrate, un numero simile a quello individuato per il quinquennio precedente. Nel 1979 si assiste comunque ad una ripresa dell'investimento estero, che continua nel 1980-81, biennio in cui vengono formate 36 consociate.

A differenza di quanto avviene nel decennio precedente, l'andamento dell'ID italiano durante gli anni settanta sembrerebbe non discostarsi considerevolmente dagli sviluppi registrati per gli altri paesi, come si vedrà anche nel capitolo terzo. Non è possibile, per mancanza di dati, effettuare un confronto in termini del numero di consociate. Si può notare tuttavia, come sottolineato da Michalet⁹, che la crescita in termini reali dell'ID dei maggiori paesi OCSE diminuisce negli anni che seguono la prima crisi petrolifera e mostra una netta ripresa alla fine del decennio.

Gli sviluppi degli anni sessanta e settanta possono essere meglio valutati differenziando tra due gruppi di case-madri, qui denominate «nuove» e «vecchie» imprese, connotato riferito, naturalmente, all'espansione produttiva all'estero. Rispetto ad ogni decennio, vengono definiti come «vecchi» investitori quelle case-madri che avevano consociate produttive all'estero già prima del decennio esaminato, e come «nuove» le imprese che investono per la prima volta in questo intervallo di tempo. Ovviamente i nuovi investitori di un decennio che aggiungono consociate nel decennio successivo entrano nella categoria dei vecchi. Una simile distinzione trova le sue radici nell'ipotesi che l'anzianità sul mercato internazionale di un'azienda, misurata in base all'anno del primo investimento all'estero, sia un fattore importante per spiegare differenze di comportamento. Le barriere all'internazionalizzazione che un'impresa deve superare per operare con

⁹ C.A. Michalet, M. Delapierre, B. Madeuf, C. Ominami, *Nationalisations et internationalisation. La Découverte*, Paris, Maspero, 1983, pp. 45 ss.

successo all'estero sono principalmente legate a costi d'informazione dovuti, ad esempio, alle differenze linguistiche, culturali e legali tra il paese d'origine ed il paese ospite, ed a costi di coordinamento, che derivano invece dalla necessità di coordinare e controllare a distanza le nuove operazioni. L'esperienza che un'impresa cumula sul mercato internazionale si traduce in una maggiore capacità di raccogliere simili informazioni e di coordinare attività localizzate in diversi mercati, comportando così una diminuzione delle barriere all'internazionalizzazione. Ci si attende, dunque, che imprese di vecchia multinazionalizzazione seguano vie d'espansione diverse da quelle adottate da aziende che operano per la prima volta al di fuori del territorio nazionale.

TAB. 2.3. «Vecchi» e «nuovi» investitori^a: numero di consociate manifatturiere costituite all'estero da imprese italiane (1920-1981)

| | Totale | «Vecchi» investitori | «Nuovi» investitori | «Nuovi» inv. non parte di gruppi |
|-------------|--------|-------------------------|------------------------|--|
| 1920 - 1929 | 6 | 1 | 5 | |
| 1930 - 1939 | 10 | 8 | 2 | |
| 1940 - 1949 | 8 | 6 | 2 | (1) |
| 1950 - 1954 | 14 | 8 | 6 | (5) |
| 1955 - 1959 | 21 | 12 | 9 | (4) |
| 1960 - 1964 | 38 | 20 | 18 | (11) |
| 1965 - 1969 | 39 | 16 | 23 | (16) |
| 1970 - 1974 | 69 | 38 | 31 | (19) |
| 1975 - 1979 | 70 | 31 | 39 | (31) |
| 1980 - 1981 | 36 | 24 | 12 | (9) |

^a Per la definizione di «vecchi» e «nuovi» investitori si veda p. 30.

Fonti: L.G. Franko, *The European Multinationals*, cit., p. 94; dati IAI per le imprese considerate di Franko.

La tabella 2.3 indica che il rallentamento nel *trend* espansivo che caratterizza la seconda metà sia degli anni sessanta che degli anni settanta, è da attribuire ad una contrazione negli investimenti dei vecchi investitori. L'espansione di questo gruppo presenta un andamento discontinuo, con punte nei primi anni sessanta (20 consociate) e settanta (38 consociate), e nel 1980-81 (24 entrate). Gli investimenti dei nuovi investitori procedono invece ad un ritmo più costante, aumentando continuamente da un periodo all'altro.

L'espansione dei nuovi investitori è caratterizzata quindi dal fatto che le entrate non sono concentrate in particolari periodi. Ciò sembra indicare che la scelta del momento in cui effettuare il primo ID è guidata più da logiche interne all'evoluzione delle imprese che dalle alterne vicende della situazione economica.

Il procedere a sbalzi della multinazionalizzazione dei vecchi produttori dovrà essere ulteriormente analizzato alla luce di studi specifici su particolari aziende. Si possono, tuttavia, avanzare alcune ipotesi. L'andamento rilevato potrebbe indicare che, dopo periodi di forte espansione, l'azienda assegna la priorità allo sforzo di integrare nel sistema le nuove attività. Diminuirebbero, in questo caso, le energie manageriali che possono essere dedicate alla ricerca di ulteriori possibilità di espansione all'estero. Quest'andamento potrebbe anche derivare da una maggiore reattività dei produttori più multinazionalizzati di fronte alle tensioni che si sviluppano sul mercato interno. Gli anni 1961-63 e 1970-71 furono periodi di forti aumenti salariali, e proprio con essi vengono a coincidere le fasi espansive degli ID di vecchie imprese. Questo sembrerebbe suggerire che quanto più un'impresa ha esperienza di attività produttive all'estero, tanto maggiore diventa la sua capacità di spostare risorse da un mercato all'altro.

L'andamento discontinuo degli investimenti dei vecchi investitori potrebbe, infine, essere il risultato di errori di rilevazione, se questi, invece che essere distribuiti casualmente, fossero concentrati in particolari periodi. Ciò potrebbe essersi verificato, se sono valide le informazioni offerte da Franko per gli anni 1965-70 (45 consociate create dalle grandi imprese manifatturiere italiane contro le nostre 27)¹⁰. Per gli anni settanta è, comunque, assai improbabile che il rallentamento degli ID effettuati da vecchie IM sia da attribuire ad una sottovalutazione.

La figura 2.1 indica che l'evoluzione temporale delle entrate negli anni settanta ha un andamento ciclico molto più netto che nel passato, con punte di minimo nel 1971 e nel 1975. In questi anni si verifica una flessione anche negli ID di altri paesi europei. Prendendo in esame i dati nazionali di diversi paesi, si può notare un rallentamento per l'Olanda (1971 e 1975), per la Francia (1971), la Germania (1971), la Gran Bretagna (1975) ed il Belgio (1975). Come è noto, questo decennio si caratterizza,

¹⁰ Consociate manifatturiere di imprese italiane.

| | Entrate (Franko) | Entrate (IAI) | N. medio annuo (Franko) | N. medio annuo (IAI) |
|-----------|---------------------|------------------|----------------------------|-------------------------|
| pre-1914 | 2 | 4 | | |
| 1914-1929 | 4 | 5 | | |
| 1930-1945 | 6 | 5 | | |
| 1946-1955 | 22 | 20 | 2.2 | 2.0 |
| 1956-1964 | 42 | 37 | 4.6 | 4.1 |
| 1965-1970 | 45 | 27 | 7.5 | 4.5 |
| Totale | 122 | 98 | | |

Fonti: L.G. Franko, *The European Multinationals*, cit., p. 94; dati IAI per le imprese considerate di Franko.

rispetto ai periodi precedenti, per una maggiore sincronia tra i cicli economici dei piú importanti paesi sviluppati. Ciò potrebbe aiutare a spiegare l'andamento dell'ID. Il coincidere delle fasi depressive a livello internazionale può, infatti, avere avuto il risultato di scoraggiare l'investimento sia interno che estero.

Un'altra caratteristica della seconda metà degli anni settanta è la crescita dei disinvestimenti, fenomeno che — secondo i nostri dati — aveva sino ad allora avuto scarsa importanza. I dati presentati nella tabella 2.4 vanno letti con cautela poiché è assai probabile che sottovalutino il numero di consociate liquidate prima degli anni settanta.

TAB. 2.4. *Consociate estere manifatturiere d'impresе italiane, numero di entrate ed uscite (1970-1981)*

| | Entrate | Uscite | Entrate nette |
|--------|---------|--------|---------------|
| 1970 | 17 | 1 | 16 |
| 1971 | 7 | 0 | 7 |
| 1972 | 9 | 0 | 9 |
| 1973 | 21 | 1 | 20 |
| 1974 | 15 | 1 | 14 |
| 1975 | 8 | 1 | 7 |
| 1976 | 14 | 1 | 13 |
| 1977 | 12 | 4 | 8 |
| 1978 | 12 | 2 | 10 |
| 1979 | 24 | 9 | 15 |
| 1980 | 19 | 6 | 13 |
| 1981 | 17 | 10 | 7 |
| Totale | 175 | 36 | 139 |

Questo fenomeno, tuttavia, è stato rilevato anche per altri paesi. Dunning¹¹ indica l'aumento dei disinvestimenti come uno degli elementi caratterizzanti l'espansione delle IM negli anni settanta. La maggiore importanza assunta da questo aspetto è anche testimoniata dal crescente numero di studi ad esso dedicati in anni recenti, volti a chiarirne sia gli aspetti quantitativi che i risvolti teorici¹². Per le imprese USA risulta, ad

¹¹ H. Dunning, *Changes in the level and structure of international production: the last one hundred years*, in M. Casson (a cura di), *The Growth of International Business*, cit., p. 98.

¹² P. Chiplin e M. Wright, *Disinvestment and Structural Change in UK industry*, in «National Westminster Quarterly Bank Review», febbraio 1980, pp. 42-52; B. Marois e J.E. Jourde, *Le désinvestissement des firmes françaises à l'étranger*, in «Banque», aprile 1977, pp. 405-411; B.D. Wilson, *Foreign Disinvestments in the Multinational Investment Cycle: the US Experience*, in «Multinational Business», 1978, n. 2, pp. 1-11; D. Van Den Bulcke ed altri,

esempio, che il tasso di disinvestimento, calcolato come rapporto tra uscite ed entrate lorde, aumenta da 0,23 nel 1968-69 a 0,56 nel 1974-76¹³. Per le aziende qui censite il rapporto passa da 0,07 nel 1973-75 a 0,18 nel 1976-78, ed aumenta ancora a 0,41 nel 1979-81. Se il caso italiano si discosta da quello degli altri paesi, ciò sembrerebbe avvenire non perché aumentino le liquidazioni, ma per il ritardo con cui questo si verifica.

Nella seconda metà degli anni settanta, visto l'aumento dei disinvestimenti, diviene indispensabile considerare non solo le entrate lorde, ma anche quelle nette. Il numero delle entrate nette nel 1975-79 (53 consociate) è inferiore a quello corrispondente per gli anni 1970-74 (66 consociate). Il numero medio annuo di entrate nette, pari a 7,6 negli anni sessanta, diventa 13,2 nel 1970-74, e scende a 10,6 nel 1975-79 e a 10,5 nel 1980-81. I primi anni settanta rappresentano così un periodo di espansione più forte sia dei periodi precedenti che di quelli successivi.

La fine degli anni settanta, come già sottolineato in altri studi¹⁴, è quindi caratterizzata da un alto *turnover*. Nonostante i numerosi disinvestimenti si ha, comunque, un saldo attivo. Ciò vale sia per il complesso delle aziende italiane che per le sole grandi imprese.

2.2. *Il settore estrattivo*

L'espansione all'estero di imprese estrattive italiane — a differenza di quanto si è visto per il settore manifatturiero — è un fenomeno piuttosto recente. Le prime consociate risalgono al secondo dopoguerra (tabella 2.1). Una così prolungata assenza dal mercato internazionale si verifica anche per altri paesi europei. Durante la prima metà del secolo i maggiori investimenti estrattivi vennero effettuati da imprese americane ed inglesi, che costituirono un'ampia rete di interessi all'estero. La superiorità di questi due paesi era particolarmente pronunciata nell'industria petrolifera. Nel periodo 1914-39 più del 90% del greggio consumato in Europa era fornito da IM anglosassoni, includendo tra queste la compartecipazione anglo-olandese Royal Dutch/Shell¹⁵. In questi stessi anni, tuttavia, i paesi dell'Europa continentale iniziarono ad adottare strategie volte all'ot-

Investment and Disinvestment Policies of Multinational Corporations in Europe, London, EC-SIM e Saxon House, 1979.

¹³ J. Curhan, W. Davidson e D. Suri, *Tracing the Multinational*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press, 1977.

¹⁴ G. Viesti, *L'internazionalizzazione dell'economia italiana: evidenza empirica e problemi di ricerca*, in F. Onida ed altri, *L'internazionalizzazione dell'industria: nuove forme e problemi aperti*, Milano, Angeli, 1984.

¹⁵ L.G. Franko, *The European Multinationals*, cit., p. 53.

tenimento di una maggiore sicurezza nell'approvvigionamento. Furono così fondate aziende a controllo — o a partecipazione — statale, come l'Agip in Italia e la Compagnie Française de Pétroles in Francia, che negli anni del dopoguerra iniziarono ad operare sul mercato internazionale per assicurare ai rispettivi paesi una maggiore indipendenza energetica.

L'internazionalizzazione produttiva delle imprese estrattive italiane ha così il suo inizio negli anni cinquanta. I nostri dati — che, si ricordi, si riferiscono al numero di nuove consociate (tabella 2.1) — sembrano indicare un forte aumento degli investimenti estrattivi nella seconda parte degli anni sessanta, caratterizzata invece da una flessione nel *trend* espansivo del settore manifatturiero. Gli anni 1965-69 sono il quinquennio con il maggior numero di entrate (7 consociate). L'ampliamento della rete estera di interessi produttivi continua — anche se più lentamente — nella prima metà degli anni settanta (5 consociate) e quasi si interrompe negli anni 1975-81 (2 consociate). Le entrate del periodo 1965-1974 rappresentano il 63% del totale da noi rilevato fino al 1981.

La diminuzione, durante gli anni settanta, del numero di nuove consociate create all'estero da IM estrattive italiane deve tuttavia essere valutata alla luce dei profondi — e ben noti — mutamenti verificatisi in questo settore a livello internazionale. Nei primi anni di questo decennio si intensificano gli sforzi dei paesi in via di sviluppo (PVS) per ottenere un maggiore controllo sulle risorse nazionali. Si ha così un forte aumento del numero di nazionalizzazioni; vengono richieste quote di partecipazione, generalmente maggioritarie, nel capitale delle consociate che rimangono in mano estera; entrano nel settore primario imprese pubbliche locali. Alla metà del decennio il controllo delle IM sull'estrazione e lavorazione del petrolio e dei minerali è, così, fortemente ridotto¹⁶. I grossi produttori reagiscono adottando una politica di diversificazione produttiva e cercando di riallocare le proprie attività verso zone ritenute più sicure, come ad esempio, nel caso del petrolio, l'area del mare del Nord e il Nord America.

Se si esamina l'esperienza delle IM italiane in relazione a quelle degli altri produttori occidentali, si nota che, negli ultimi dieci anni, l'elemento caratterizzante non è la diminuzione del numero di entrate, ma il fatto che il fenomeno dei disinvestimenti è del tutto secondario e che nel settore petrolifero le quote di proprietà restano pressoché inalterate (cfr. capitolo quarto). Ciò può dipendere da fattori geografici. Le consociate italiane non sono, infatti, localizzate nelle zone più difficili, quali il Medio Oriente ed il Venezuela, dove invece erano concentrate le attività delle

¹⁶ United Nations, *Transnational Corporations and World Development*, 1983, pp. 195-200.

IM inglesi ed americane. Questi sviluppi tuttavia stanno anche a testimoniare i buoni risultati della politica di collaborazione con i paesi ospiti seguita tradizionalmente dai produttori italiani.

L'espansione all'estero delle IM italiane, inoltre, è continuata anche nei periodi più recenti, assumendo però forme diverse che nel passato. Sembrerebbe — e qui si può solo formulare un'ipotesi, vista la mancanza di dati sul volume di ID per gli anni precedenti al 1974 — che l'internazionalizzazione produttiva di queste aziende durante gli anni sessanta fosse diretta principalmente ad allargare la rete di consociate estere, mentre nel decennio seguente, ed in particolar modo dopo il 1974, la crescita fosse dovuta invece essenzialmente al potenziamento di attività già esistenti. Si hanno, infatti, forti aumenti del patrimonio netto di imprese già da tempo controllate. Così, nonostante le entrate estrattive diventino nel 1975-81 una percentuale del totale molto minore che nel passato, si vedrà nel capitolo terzo che non si verifica per l'Italia una diminuzione del peso relativo dello *stock* di ID estrattivi, rispetto ai manifatturieri, fenomeno questo che invece è stato rilevato per vari paesi, come gli Stati Uniti, la Gran Bretagna e l'Olanda¹⁷.

3. GLI INIZI E L'ESPANSIONE DEGLI ANNI TRENTA

Gli ID delle imprese manifatturiere italiane sono, prima del 1914, un fenomeno di dimensioni assai limitate, che già presenta, tuttavia, alcune delle caratteristiche geografiche e settoriali che ancora oggi lo contraddistinguono.

Negli anni precedenti al 1914 — così come nei periodi più recenti — gli investimenti italiani, rispetto a quelli degli altri paesi europei, sono fortemente orientati verso l'America Latina e poco verso i paesi sviluppati. Delle sei consociate costituite in questo primo periodo, tre sono localizzate in Argentina, paese con cui, tramite l'emigrazione esistevano forti legami linguistici e culturali. Questo sembra confermare quanto più volte sottolineato nella letteratura. Particolarmente nella fase iniziale della multinazionalizzazione di un'impresa, la vicinanza «psicologica», riducendo uno dei costi fissi dell'ID — il costo d'informazione —, agisce da potente fattore di localizzazione. Le tabelle 2.5 e 2.6 indicano che, prima del 1914, le consociate costituite nei paesi sviluppati (PS) rappresentano un terzo del totale per l'Italia ed il 73% per i paesi dell'Europa Continentale.

¹⁷ *Ibidem*, p. 76.

Il settore della gomma è quello in cui viene effettuato il maggior numero di investimenti all'estero — tabella 2.7 — ed è ancor oggi il comparto manifatturiero piú importante per l'ID italiano. L'industria alimentare, due consociate prima del 1914, ha ugualmente continuato anche negli anni piú recenti a seguire una politica di attiva internazionalizzazione produttiva.

La Pirelli è l'unica delle tre imprese che investono all'estero prima del 1914 ad operare già in piú paesi. L'importanza di questa azienda come prima vera IM italiana è ormai ben documentata¹⁸. La presenza sul mercato internazionale di due produttori di bevande non era invece, fino ad ora, emersa. Si tratta di aziende leader nel settore in cui operano, ma pur sempre di medie dimensioni. Gli studi sulle prime IM, invece, generalmente si sono serviti come punto di partenza del gruppo delle grandi imprese manifatturiere contemporanee.

L'espansione negli anni venti è legata all'entrata sul mercato internazionale di quattro nuove imprese, tra cui la SNIA¹⁹ e la Fiat. Delle sei consociate create in questo periodo, cinque vengono costituite da nuove IM. Negli anni trenta, invece, la maggior parte degli investimenti, 8 consociate su un totale di 10, viene effettuata da aziende che già controllano attività all'estero.

La distribuzione geografica degli investimenti italiani effettuati tra le due guerre non presenta, rispetto all'esperienza degli altri paesi europei, quelle differenze marcate che avevano caratterizzato gli anni precedenti al 1914. Circa il 70% delle nuove consociate è localizzato nei paesi sviluppati, una proporzione simile a quella rilevata da Franko per le imprese dell'Europa Continentale. L'area di maggiore investimento è la Francia, che ancora adesso continua ad essere uno dei paesi piú importanti per l'ID italiano. Vengono localizzate in Francia quattro delle dieci consociate costituite negli anni 1929-32, che sono stati prima definiti come la fase piú attiva della multinazionalizzazione delle imprese italiane tra le due guerre.

Il ventaglio dei settori che operano all'estero si allarga (tabella 2.7). In questo periodo cominciano ad investire sul mercato internazionale anche aziende che producono fibre artificiali, mezzi di trasporto, macchine per ufficio, carta. Il settore dei pneumatici e quello alimentare continuano, però, ad essere la fonte principale dell'ID italiano.

¹⁸ B. Bezza, *Le attività internazionali della Pirelli prima del 1914*; A. Montenegro, *La Pirelli en tant que multinationale: 1920-1940*; relazioni presentate alla conferenza *The Early Phase of Multinational Enterprise in Germany, France, and Italy*, Firenze, European University Institute, 17-19 ottobre 1984.

¹⁹ M. Pozzobon, *Snia Viscosa: 1920-1928* (manoscritto non pubblicato), 1983.

TAB. 2.5. Distribuzione geografica del numero di consociate manifatturiere di imprese italiane (1900-1981)

| | 1900-1914 | 1915-1919 | 1920-1929 | 1930-1939 | 1940-1944 | 1945-1949 | 1950-1954 | 1955-1959 | 1960-1964 | 1965-1969 | 1970-1974 | 1975-1979 | 1980-1981 |
|----------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| PS CEE | 2 | — | 2 | 6 | — | 1 | 1 | — | 8 | 6 | 14 | 12 | 7 |
| Altri PS europei | — | — | 1 | 1 | — | — | 1 | — | 1 | 1 | 3 | — | 4 |
| USA | — | — | 1 | — | 1 | — | — | 1 | 1 | 3 | 2 | 12 | 8 |
| Altri PS | — | — | — | — | — | 1 | 1 | 1 | 1 | — | 1 | 4 | 0 |
| PMS CEE | — | — | — | — | — | — | — | — | 1 | — | 7 | — | — |
| Altri PMS europei | 1 | — | 1 | 1 | — | — | 2 | 3 | 11 | 11 | 10 | 9 | 6 |
| America Latina | 3 | — | 1 | 2 | — | 5 | 9 | 10 | 9 | 12 | 17 | 16 | 6 |
| Nord Africa | — | — | — | — | — | — | — | — | — | 1 | 1 | 8 | 1 |
| Africa sub sahariana | — | — | — | — | — | — | — | 1 | 6 | 3 | 9 | 3 | 3 |
| Asia | — | — | — | — | — | — | — | 5 | — | 2 | 5 | 6 | 1 |
| Totale | 6 | 0 | 6 | 10 | 1 | 7 | 14 | 21 | 38 | 39 | 69 | 70 | 36 |

TAB. 2.6. Distribuzione geografica del numero di consociate manifatturiere costituite all'estero dalle 85 maggiori imprese dell'Europa continentale (pre-1914-1970)

| | pre-1914 % | 1914-1919 % | 1920-1929 % | 1930-1938 % | 1939-1945 % | 1946-1958 % | 1959-1964 % | 1965-1970 % |
|----------------------------|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Europa (PS) e Nord America | 73 | 71 | 65 | 62 | 57 | 51 | 54 | 64 |
| Europa dell'Est | 16 | 10 | 11 | 7 | 5 | — | — | — |
| Europa (PMS) | 6 | 12 | 9 | 9 | 18 | 10 | 10 | 8 |
| America Latina | 1 | 6 | 6 | 14 | 9 | 21 | 13 | 13 |
| Asia ed Africa | 4 | 2 | 9 | 8 | 11 | 18 | 23 | 14 |
| Totale | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Totale numero | 167 | 51 | 249 | 112 | 44 | 377 | 461 | 1562 |

Fonte: L.G. Franko, *The European Multinationals*, London, Harper & Row, 1976, p. 106.

TAB. 2.7. Distribuzione settoriale del numero di consociate manifatturiere costituite all'estero da imprese italiane (1900-1981)

| | 1900- 1914 | 1915- 1919 | 1920- 1929 | 1930- 1939 | 1940- 1944 | 1945- 1949 | 1950- 1954 | 1955- 1959 | 1960- 1964 | 1965- 1969 | 1970- 1974 | 1975- 1979 | 1980- 1981 |
|--------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Lavoraz. minerali | — | — | — | — | — | — | — | — | 5 | 4 | 4 | 10 | 1 |
| Chimica | — | — | 2 | 1 | — | 2 | 2 | 7 | 7 | 2 | 9 | 5 | 1 |
| Gomma | 4 | — | 1 | 3 | — | — | 1 | 2 | 4 | 7 | 12 | 7 | 2 |
| Meccanica non el. | — | — | — | — | — | 1 | — | 3 | 7 | 7 | 12 | 9 | 7 |
| Meccanica el. | — | — | 1 | 1 | — | 3 | 5 | 4 | 6 | 6 | 9 | 10 | 15 |
| Mezzi di trasporto | — | — | 1 | 1 | — | — | 4 | 1 | 3 | 4 | 10 | 10 | 5 |
| Alimentari | 2 | — | — | 4 | 1 | 1 | 2 | 4 | 5 | 4 | 7 | 8 | 2 |
| TAPCC | — | — | — | — | — | — | — | — | — | 4 | 2 | 8 | 2 |
| Legno | — | — | — | — | — | — | — | — | 1 | 1 | 2 | 3 | — |
| Carta | — | — | 1 | — | — | — | — | — | — | — | 2 | 0 | 1 |
| Totale | 6 | 0 | 6 | 10 | 1 | 7 | 14 | 21 | 38 | 39 | 69 | 70 | 36 |

4. GLI ANNI CINQUANTA: VERSO I PAESI IN VIA DI SVILUPPO

Nel periodo 1945-59 l'espansione produttiva all'estero delle imprese manifatturiere italiane, pur rimanendo fenomeno di dimensioni limitate, assume proporzioni assai maggiori che in passato. Durante gli anni cinquanta vengono costituite 35 consociate manifatturiere (tabella 2.1), un numero superiore al valore cumulato delle entrate in tutta la prima metà del secolo. L'ID non è più una strategia atipica, ma è ormai diventato una delle vie d'espansione comunemente seguite dalle maggiori imprese. Si amplia inoltre il numero degli attori che operano all'estero. Ai nove produttori già multinazionalizzati prima del 1945, se ne affiancano in questo periodo altri quindici.

Il panorama multinazionale italiano si diversifica anche sotto altri aspetti. Vengono effettuati per la prima volta ID nel settore estrattivo e cominciano ad operare sul mercato internazionale imprese pubbliche, con consociate sia manifatturiere che estrattive. Dato il numero limitato di informazioni sulle attività estrattive, in questa sezione, ed in quelle seguenti, si tratterà solo degli ID manifatturieri.

Franko ha messo in luce che, dopo il 1945, gli ID delle grandi imprese dell'Europa Continentale sono maggiormente orientati che nel passato verso i paesi in via di sviluppo²⁰. La tabella 2.6 indica che le consociate localizzate nel Terzo Mondo rappresentano, rispetto al totale, il 13% per tutto il periodo fino al 1945 ed il 39% negli anni 1946-58.

Anche le IM italiane mostrano dopo il 1945 un maggior interesse ad investire nei PVS; in questo caso, tuttavia, il fenomeno ha connotati assai più marcati. Come si può notare dalla tabella 2.5, nel periodo 1945-59 viene localizzato in quest'area geo-economica il 70% circa delle nuove consociate italiane²¹.

L'attenzione dei produttori italiani inizialmente — anni 1945-54 — è concentrata sull'America Latina. L'investimento in quest'area è ora più diversificato che nel passato. Oltre all'Argentina anche il Brasile è ormai diventato una meta molto importante per l'ID del nostro paese. Nella seconda metà degli anni cinquanta, le nostre imprese cominciano a dirigersi anche verso altre zone del Terzo Mondo, e in particolar modo in Asia. Gli investimenti diretti in questo Continente appaiono volti ad espandere le vendite in loco più che a produrre beni da riesportare. E infatti, su cinque

²⁰ L.G. Franko, *op. cit.*, p. 103.

²¹ Se si prendono in esame solo le grandi imprese, la percentuale dell'ID italiano nei PVS è pari a 59%, una quota più bassa che per il totale degli investitori italiani, ma ancora di gran lunga maggiore della percentuale (39%) individuata da Franko per le grandi imprese di tutta l'Europa Continentale.

consociate costituite in Asia, quattro sono localizzate in India, il paese che offre il piú ampio mercato di sbocco.

La tabella 2.8 indica che la concentrazione cosí fortemente pronunciata dall'ID italiano nei PVS, nel periodo 1945-59, non è attribuibile all'entrata sul mercato internazionale di nuovi produttori. Gli investimenti sia delle vecchie che delle nuove IM italiane sono infatti fortemente concentrati nei PVS — rispettivamente il 69% ed il 71% del totale — e per entrambi i gruppi l'America Latina rappresenta l'area di maggiore investimento. La distribuzione geografica delle nuove consociate costituite da questi due tipi d'impresa si differenzia, tuttavia, nel fatto che i paesi a medio sviluppo (PMS) sono una zona d'investimento piú importante per le nuove imprese, mentre i PS lo sono per i produttori piú multinazionalizzati.

Nel periodo 1945-54 il settore in cui le imprese italiane sono piú attive sul mercato internazionale (tabella 2.7) è quello elettromeccanico e delle macchine per ufficio — otto consociate —. È questo un comparto fortemente composito all'interno del quale operano sia grandi imprese che produttori di piccole e medie dimensioni. In questi anni — si veda la tabella 2.9 — l'espansione è fortemente legata alla politica d'internazionalizzazione di una grande impresa che aveva già effettuato alcuni investimenti nel periodo pre-1945, ma che ora amplia notevolmente la sua presenza nel mercato mondiale, creando consociate sia nei PS che nei PVS.

Lo sviluppo di maggiore interesse negli anni 1955-59 è invece l'accelerazione degli investimenti nel settore chimico, comparto di piú recente multinazionalizzazione rispetto ad altre aree di punta dell'ID italiano. Una delle imprese piú attive in quest'industria è infatti entrata sul mercato internazionale negli anni quaranta. Continuano gli investimenti nel settore alimentare (tre entrate nel 1945-54 e quattro nel 1955-59), mentre rallenta l'espansione nel settore delle macchine elettriche (il numero di entrate si dimezza) ed in quello dei mezzi di trasporto (quattro consociate nel 1945-54 e una nel 1955-59).

5. GLI ANNI SESSANTA: NUOVE DIREZIONI D'INVESTIMENTO, I PAESI A MEDIO SVILUPPO

La prima metà degli anni sessanta — come si è detto — vede un'accelerazione dell'ID italiano (38 consociate contro 42 nel quindicennio precedente). In questo periodo la distribuzione geografica dell'investimento manifatturiero è piú diversificata rispetto al passato e presenta caratteristiche assai diverse. Il peso relativo dei PMS cresce di venti punti percentuali, dal 12% nel 1945-59 al 32% nel 1960-64, (si veda la tabella 2.5).

TAB. 2.8. «Vecchi» e «nuovi» investitori: distribuzione geografica del numero di consociate manifatturiere costituite all'estero (1945-1981)

| | 1945-59 | | 1960-64 | | 1965-69 | | 1970-74 | | 1975-79 | | 1980-81 | |
|---------------|---------|-------|---------|-------|---------|-------|---------|-------|---------|-------|---------|-------|
| | V | N | V | N | V | N | V | N | V | N | V | N |
| PS | 23,1 | 11,8 | 30,0 | 27,8 | 25,0 | 26,1 | 26,3 | 32,2 | 51,6 | 30,8 | 66,6 | 25,0 |
| PMS | 7,7 | 17,6 | 20,0 | 44,4 | 25,0 | 30,4 | 26,3 | 22,6 | 9,7 | 15,4 | 8,3 | 33,3 |
| PVS | 69,2 | 70,6 | 50,0 | 27,8 | 50,0 | 43,5 | 47,4 | 45,2 | 38,7 | 53,8 | 25,0 | 41,7 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| Totale numero | 26 | 17 | 20 | 18 | 16 | 23 | 38 | 31 | 31 | 39 | 24 | 12 |

TAB. 2.9. «Vecchi» e «nuovi» investitori: distribuzione settoriale del numero di consociate manifatturiere costituite all'estero (1945-1981)

| | 1945-59 | | 1960-64 | | 1965-69 | | 1970-74 | | 1975-79 | | 1980-81 | |
|----------------------|---------|----|---------|----|---------|----|---------|----|---------|----|---------|----|
| | V | N | V | N | V | N | V | N | V | N | V | N |
| Lavorazione minerali | — | — | 5 | — | 2 | 2 | 1 | 3 | 3 | 7 | — | 1 |
| Chimica | 8 | 3 | 3 | 4 | — | 2 | 8 | 1 | 2 | 3 | 1 | — |
| Gomma | 3 | — | 4 | — | 7 | — | 8 | 4 | 7 | — | 2 | — |
| Meccanica non el. | 1 | 3 | 1 | 6 | 1 | 6 | 5 | 7 | 5 | 4 | — | 7 |
| Meccanica el. | 7 | 5 | 1 | 5 | 2 | 4 | 3 | 6 | 3 | 7 | 13 | 2 |
| Mezzi di trasporto | 4 | 1 | 3 | 0 | 4 | — | 8 | 2 | 7 | 3 | 2 | 3 |
| Alimentari | 3 | 5 | 3 | 2 | — | 4 | 5 | 2 | 3 | 5 | 1 | 1 |
| TAPCC | — | — | — | 1 | — | 4 | — | 2 | — | 8 | 1 | 1 |
| Legno | — | — | — | — | — | 1 | — | 2 | 1 | 2 | — | — |
| Carta | — | — | — | — | — | — | — | 2 | — | — | — | 1 |
| Totale | 26 | 17 | 20 | 18 | 16 | 23 | 38 | 31 | 31 | 39 | 24 | 12 |

Aumenta anche, ma in misura piú contenuta, l'interesse per i PS, area in cui viene localizzato il 29% delle nuove consociate, contro il 17% nei quindici anni precedenti il 1960. Questo aumento è diretto principalmente verso i paesi della Comunità Economica Europea, area in cui durante gli stessi anni si ha una forte crescita sia degli ID americani, sia di quelli effettuati da altre IM europee. Le entrate nei PVS, che nel 1945-59 rappresentavano il 71% del totale, scendono ora al 40%. Questo dato aggregato nasconde, tuttavia, tendenze diverse. Vi è una forte diminuzione della preferenza per l'America Latina (dal 57% al 24%), area in cui tutte le maggiori imprese italiane controllano ormai varie consociate. Aumentano invece gli investimenti nell'Africa sub sahariana, la cui quota cresce dal 2% nel 1945-59 al 12% nel 1960-64.

Le tabelle 2.5 e 2.6 indicano che le preferenze delle nostre aziende diventano, in questo periodo, piú simili a quelle delle altre imprese europee, ma che il peso relativo dei PS continua ad essere considerevolmente inferiore per l>ID italiano.

Nel corso della seconda metà degli anni sessanta l'espansione all'estero delle imprese manifatturiere dell'Europa Continentale, come si è notato nel paragrafo 2.1, subisce una forte accelerazione, e questa coincide con uno spostamento dei nuovi investimenti a favore dei PS, la cui quota sul totale — si veda la tabella 2.6 — aumenta dal 54% nel 1959-64 al 64% nel 1965-70.

In questo stesso periodo non si verifica invece, per l'Italia, un forte aumento del numero di ID manifatturieri, né un loro spostamento verso i PS. La distribuzione geografica degli investimenti non presenta rilevanti differenze rispetto al quinquennio precedente. S'interrompe così quel processo, iniziato nei primi anni sessanta, che aveva visto le preferenze geografiche delle nostre imprese mutare in direzione di una maggiore somiglianza con quelle manifestate dagli altri concorrenti europei.

Negli anni sessanta vi è un ulteriore aumento del numero di aziende italiane operanti sul mercato internazionale. A fronte delle 24 imprese manifatturiere con consociate produttive all'estero nel 1959, questo numero è quasi triplicato (62 case-madri) dieci anni dopo.

Come era già avvenuto negli anni cinquanta, anche in questo decennio l'entrata di nuove imprese non spiega, di per sé, i mutamenti negli orientamenti geografici dell>ID italiano. Per entrambi i vecchi ed i nuovi investitori (tabella 2.8) l'elemento caratterizzante del periodo è l'aumento dell'importanza relativa degli ID nei PMS ed, in misura inferiore, nei PS. Si possono tuttavia individuare alcune diversità nei comportamenti seguiti da questi due gruppi di aziende durante la seconda metà degli anni sessanta. Questo è un periodo di crisi se si considera l'espansione delle vecchie IM: diminuisce il numero di consociate create all'estero e l'impor-

tanza relativa dei paesi avanzati come area d'investimento. L'espansione delle nuove imprese continua invece in questo periodo a ritmo sostenuto e ciò avviene anche nei PS.

Negli anni sessanta si assiste ad un'ulteriore diversificazione settoriale dell'ID italiano. Come corollario delle attività estrattive, vengono costituite all'estero anche consociate che operano nella raffinazione del petrolio; iniziano inoltre ad investire alcune aziende tessili.

La meccanica non elettrica e l'elettromeccanica sono i settori in cui viene effettuato il maggior numero di ID: rispettivamente 14 e 12 consociate. La tabella 2.9 indica che è in queste due industrie che si concentrano le entrate dei nuovi produttori. L'elettromeccanica, che aveva visto una forte espansione anche negli anni 1945-59, continua così ad avere un ruolo attivo sul mercato internazionale, nonostante vi sia una flessione degli ID effettuati da vecchie IM.

In entrambi questi comparti i tre quarti dei nuovi investitori sono imprese di piccole e medie dimensioni. Le caratteristiche della loro espansione presentano, tuttavia, marcate differenze. Le aziende che investono nel settore meccanico sembrano essere fortemente *risk averters* e/o essere dotate di tecnologie poco sofisticate. I loro investimenti (12 consociate) sono concentrati nei mercati esteri di più facile penetrazione per le aziende italiane, ossia il 58% in Spagna e per il 42% in America Latina. I nuovi investitori elettromeccanici seguono invece strategie più aggressive, e penetrano mercati assai più sofisticati. Delle nove consociate costituite da queste imprese, cinque sono infatti nei PS.

Le aziende chimiche proseguono nella prima metà degli anni sessanta la politica di rapida internazionalizzazione produttiva che avevano adottato alla fine del decennio precedente. I loro investimenti, prima fortemente concentrati nei PVS, si dirigono ora anche verso altre aree geografiche. In alcuni casi, come la costituzione della Novamont negli Stati Uniti da parte della Montedison, si tratta di strategie fortemente innovative ed aggressive, se valutate alla luce del comportamento seguito in quegli stessi anni dagli altri maggiori produttori europei. Nella seconda parte degli anni sessanta (si veda la tabella 2.9) tale espansione, comunque, si interrompe.

Il settore della gomma è l'unico in cui — secondo i nostri dati — si verifichi un'accelerazione degli investimenti nella seconda parte degli anni sessanta. Questo sviluppo è legato alla politica espansiva seguita da uno dei due grossi produttori che operano nel settore.

6. GLI ANNI SETTANTA: IL RIORIENTAMENTO VERSO I PAESI SVILUPPATI

Nella prima metà degli anni settanta, periodo in cui l'espansione all'estero delle aziende italiane subisce una forte accelerazione (69 consociate contro le 39 del 1965-69), non si verificano mutamenti importanti nell'orientamento geografico degli investimenti. Si iniziano a notare però alcuni accenni di quei cambiamenti che diventeranno poi molto rilevanti nel quinquennio successivo e nei primi anni ottanta. Raffrontando la distribuzione per aree delle nuove consociate formate nel periodo 1970-74 con quella delle entrate negli anni sessanta (tabella 2.5), si può osservare che la quota dei PS sale dal 27% al 29%, mentre quella dei PMS diminuisce dal 30% al 25%. L'espansione nei PS è ancora rappresentata principalmente da ID nei paesi della Comunità Economica Europea. Vi è anche un aumento del peso relativo delle consociate costituite nei PVS. Ma in questo caso, tuttavia, il connotato di maggiore interesse risiede nel fatto che le nuove entrate sono meno concentrate in America Latina e più in Asia e Africa.

Nella seconda metà degli anni settanta la crescita del numero di consociate manifatturiere estere di aziende italiane è più lenta ma le caratteristiche geografiche di questa crescita mutano invece in modo molto rapido. I tre sviluppi prima notati — l'aumento degli ID nei paesi avanzati, il rallentamento dell'espansione nei PMS, i diversi orientamenti all'interno del Terzo Mondo — divengono assai più accentuati. La percentuale sul totale delle entrate localizzate nei PS cresce di 11 punti, salendo al 40%. Ciò è principalmente dovuto al maggior interesse per gli USA dimostrato dalle imprese italiane, un fenomeno già verificatosi alla fine degli anni sessanta per le imprese di altri paesi europei. Si dimezza invece la quota dei PMS, che diventa pari al 13%, e continuano ad aumentare gli investimenti in Asia ed in Africa.

Gli investimenti effettuati da aziende italiane in questi due Continenti negli anni settanta si differenziano, rispetto a quelli del passato, dal punto di vista sia della strategia seguita che della localizzazione. Negli anni cinquanta vengono costituite cinque consociate in Asia, di cui quattro in India, e tutte effettuano produzioni da vendere in loco. Delle dieci consociate localizzate in questo Continente negli anni settanta, nove sono nel Sud-Est Asiatico e solo tre vengono costituite per servire il mercato locale. Anche nel caso dell'Africa vi sono zone di vecchio e nuovo investimento. Nei primi due decenni del secondo dopoguerra le imprese italiane, alla ricerca di mercati di sbocco, investono nell'Africa sub sahariana. L'interesse per quest'area continua nel 1970-74. Nella seconda metà del decennio, le imprese italiane investono invece nell'Africa del Nord, alla ri-

cerca non piú di un maggiore volume di vendite, ma di mano d'opera a basso costo da utilizzare per produrre beni da riesportare in altri mercati.

L'elemento di maggiore interesse negli anni 1980-81 è rappresentato dall'ulteriore aumento del numero di entrate negli USA. L'importanza degli ID nei PVS diminuisce. Bisognerà, comunque, attendere i successivi sviluppi per vedere se si tratta di un *trend* di lungo periodo.

La tabella 2.8 indica che sia il rallentamento dell'espansione che si verifica nella seconda metà degli anni settanta, sia il veloce riorientamento verso i PS, sono dovuti alle imprese già presenti sul mercato internazionale e non ai nuovi investitori. Negli anni della crisi che segue il primo *shock* petrolifero l'importanza, come zona d'investimento, dei paesi a reddito piú elevato cresce considerevolmente per le vecchie IM: la quota sul totale delle nuove consociate costituite nei PS, pari al 26% nel 1970-74, sale al 52% nel 1975-79 ed ha un ulteriore aumento (67%) nel 1980-81.

Questo mutamento nelle preferenze geografiche delle nostre imprese di piú vecchia multinazionalizzazione può essere attribuito a diverse cause. Si può pensare da un lato che ciò che ha permesso alle nostre aziende di investire nei mercati di piú difficile penetrazione sia l'accresciuta esperienza internazionale cumulata nel corso dell'espansione precedente, che è risultata in una diminuzione di alcuni dei costi fissi legati al processo di multinazionalizzazione, come i costi d'informazione e coordinamento. Tuttavia, il fatto che si tratti di un fenomeno che concerne piú imprese contemporaneamente, il momento nel tempo in cui si verifica, il suo avere luogo in una fase di contrazione e non di espansione degli investimenti — come invece ci si attenderebbe nel caso di una accresciuta competitività internazionale delle aziende italiane — sembrano indicare che le determinanti di tale mutamento devono essere ricercate non solo in cambiamenti interni alle aziende ma anche in modificazioni intervenute nell'ambiente economico in cui esse operano.

Questi investimenti, in altre parole, sembrano essere — almeno in parte — una risposta delle nostre aziende alla crisi internazionale. In una fase in cui l'economia cresce piú lentamente e la concorrenza si fa piú forte, l'impresa estera che non opera in loco rischia alla lunga di essere esclusa dal mercato. In una simile congiuntura economica diviene assai piú probabile che vengano introdotte — apertamente o meno — misure che discriminano contro i prodotti importati. Inoltre, l'adattamento del prodotto ai gusti locali, la pubblicità, la ricerca di efficienti canali di distribuzione, l'assistenza post-vendita diventano piú importanti per il successo dell'azienda. Ciò crea un ulteriore incentivo ad iniziare a produrre in loco. Si tratta infatti di attività che l'impresa può svolgere piú efficacemente se opera sul mercato, e che hanno alcuni costi fissi in comune con le attività di produzione. Per questo insieme di ragioni, con l'accentuarsi

della crisi diviene quindi piú vitale per le nostre imprese assicurarsi una presenza nei mercati a reddito piú elevato.

L'espansione dei nuovi investitori, al contrario di quanto si è visto nel caso delle vecchie IM, continua a ritmo sostenuto per tutti gli anni settanta. Ciò è dovuto al forte aumento del numero di aziende italiane con attività all'estero. Alle 62 case-madri che operano sul mercato internazionale nel 1969, se ne aggiungono altre 63 negli anni 1970-81. Nel caso delle nuove IM, inoltre, non si manifesta nella seconda metà degli anni settanta una maggiore preferenza per i PS.

Altri elementi di differenza nel comportamento di questi due gruppi di aziende emergono quando si considera l'espansione nel Terzo Mondo. Negli anni 1970-81 gli ID nei PVS diminuiscono, in termini relativi, per le vecchie IM e aumentano per le nuove. Ciò è dovuto al fatto che, mentre il primo gruppo continua ad investire prevalentemente in America Latina e nell'Africa sub sahariana, ossia nelle zone che vanno perdendo importanza, al secondo si devono invece i nuovi tipi di ID nel sud-est asiatico ed in Africa del nord. Questi sviluppi sono legati all'entrata sul mercato di nuovi investitori che non fanno parte di gruppi. Tali aziende effettuano sette dei nove investimenti registrati nel sud-est asiatico tra il 1970 ed il 1981, e sei dei dieci investimenti nel Nord Africa.

TAB. 2.10. *Coefficiente di variazione per paese e per settore dello stock di consociate estere manifatturiere di imprese italiane (1950-1981)*

| | | 1950 | 1960 | 1970 | 1974 | 1979 | 1981 |
|---------------------------|---|------|------|------|------|------|------|
| Distribuzione per paese | | | | | | | |
| | A | 250 | 200 | 170 | 170 | 150 | 150 |
| | B | 100 | 80 | 68 | 68 | 60 | 60 |
| Distribuzione per settore | | | | | | | |
| | A | 95 | 84 | 60 | 62 | 50 | 53 |
| | B | 100 | 88 | 63 | 65 | 53 | 55 |

A = coefficiente di variazione
B = indice su base 1950

Negli anni settanta si assiste ad una ulteriore diversificazione geografica dell'ID italiano. Per valutare l'importanza del fenomeno si è calcolato il coefficiente di variazione sulla distribuzione per paese destinatario dello stock di consociate manifatturiere (tabella 2.10). Tale misura, pari a 250 nel 1950, scende a 200 nel 1960 e a 170 nel 1970; ancora uguale a 170 nel 1974, passa a 150 nel 1979 e nel 1981. L'alto valore dell'indice mostra

anzitutto che, nonostante la maggiore dispersione rispetto al passato, le attività italiane sono tuttora fortemente concentrate in pochi paesi. Potrebbe sembrare, inoltre, che il processo di diversificazione si stia affievolendo. Bisogna però considerare che, quando la struttura diventa più differenziata, per ottenere una stessa variazione dell'indice sono necessari mutamenti molto più pronunciati. Tenendo presente ciò, gli anni 1975-79 appaiono allora come una fase di rapida diversificazione, che segue ad un periodo, il 1970-74, che non aveva registrato mutamenti di rilievo nella struttura geografica degli ID italiani.

TAB. 2.11. *Stock del numero di consociate manifatturiere costituite all'estero dalle grandi imprese europee. Distribuzione percentuale per aree geografiche.*

| | | PS | PMS | PVS | Totale | Tot. Numero |
|------------|---------------------|----|-----|-----|--------|-------------|
| G.B. | (1970) ^a | 39 | 3 | 58 | 100 | 2265 |
| Germ. Occ. | (1970) ^a | 52 | 11 | 38 | 100 | 788 |
| Francia | (1970) ^a | 45 | 13 | 42 | 100 | 425 |
| Olanda | (1970) ^a | 74 | 3 | 23 | 100 | 425 |
| Belgio | (1970) ^a | 74 | 9 | 17 | 100 | 272 |
| Svezia | (1970) ^a | 69 | 3 | 27 | 100 | 167 |
| Svizzera | (1970) ^a | 67 | 7 | 26 | 100 | 393 |
| Italia | (1970) ^b | 34 | 23 | 42 | 100 | 96 |
| Italia | (1981) ^b | 41 | 18 | 43 | 100 | 160 |

Fonti:

^a L.G. Franko, *The European Multinationals*, cit., p. 80.

^b Indagine IAI.

La tabella 2.11 mette a confronto la composizione geografica dello *stock* di consociate manifatturiere possedute dalle grandi imprese italiane nel 1970 e nel 1981 con quella dello *stock* detenuto nel 1970 dalle grandi imprese di altri paesi europei. Sembra che l'ID italiano si adegui, ma con ritardo, ad un modello geografico che nelle sue linee generali, è comune agli altri paesi europei.

Nel 1970 la struttura dell'investimento italiano presenta marcate differenze rispetto a quella degli altri paesi. I PMS sono un'area d'investimento molto più importante, ed i PS molto meno importante. Le modificazioni intervenute negli anni settanta fanno sì che la distribuzione per aree dello *stock* italiano nel 1981 diventi più simile alla composizione geografica che gli ID degli altri paesi europei avevano nel 1970. Per questi paesi non si hanno dati sul numero di consociate estere dopo il 1970. Non è possibile, quindi, valutare se le differenze tra la struttura dell'investimento estero delle grandi imprese italiane ed europee siano o meno au-

mentate. È noto tuttavia che gli anni settanta sono stati caratterizzati, nel caso dei paesi europei, e della Gran Bretagna in particolare, da uno spostamento ulteriore degli ID verso i PS. Dalle informazioni disponibili sembra quindi che la struttura geografica dell'ID italiano, nonostante un'evoluzione nella stessa direzione in cui si muovono gli altri paesi europei, continui a mantenere sue proprie, specifiche, caratteristiche.

Il paese la cui esperienza sembra essere più simile a quella italiana è la Francia. Ciò non sorprende se si considera che, escludendo le aziende italiane, le imprese francesi tra i casi esaminati nella tabella 2.11 sono quelle con una storia multinazionale più recente.

Negli anni settanta la concentrazione delle attività estere delle imprese italiane diminuisce ulteriormente oltre che a livello geografico anche a livello settoriale. La tabella 2.10 indica che il coefficiente di variazione, calcolato sulla distribuzione per settore dello *stock* di consociate manifatturiere, subisce una forte diminuzione durante gli anni cinquanta e sessanta, rimane pressoché uguale dal 1970 (60) al 1974 (62) e scende poi al livello di 50 nel 1979. Questi dati confermano quanto indicato al riguardo della concentrazione a livello geografico: gli anni 1975-79, pur essendo un periodo in cui l'espansione all'estero delle imprese italiane subisce un rallentamento, rappresentano una fase di rapida diversificazione della struttura dell'ID italiano.

Negli anni settanta — si veda la tabella 2.7 — i settori che effettuano il maggior numero di investimenti sono quello meccanico (21 consociate), dei mezzi di trasporto (20 entrate), elettromeccanico e delle macchine per ufficio (19 entrate), della gomma (19 consociate) ed alimentare (15 unità). In queste industrie l'espansione continua senza interruzione durante tutto il decennio. La tabella 2.9 indica che nel settore dei mezzi di trasporto e della gomma, come nel passato, operano in prevalenza aziende già da tempo sul mercato internazionale, mentre nel settore elettromeccanico e delle macchine per ufficio, come negli anni sessanta, gli investimenti sono principalmente effettuati da nuove IM. Muta invece la struttura dell'investimento nel settore meccanico. I vecchi investitori giocano ora un ruolo più importante. Ne risulta che le nuove consociate hanno dimensioni molto maggiori degli interessi costituiti nel passato.

L'espansione delle aziende chimiche procede ancora una volta in modo discontinuo. Dopo la stasi della seconda metà degli anni sessanta gli investimenti riprendono nel 1970-74 (9 consociate). Nel quinquennio successivo, come è indicato dalla tabella 2.9, rallentano le attività all'estero delle vecchie IM chimiche, e a causa di ciò il numero complessivo di entrate diminuisce (5 consociate).

Gli anni 1975-79 sono invece caratterizzati da una forte espansione del settore tessile (8 entrate), e della lavorazione dei minerali (10 consociate), grazie all'entrata di nuove imprese sul mercato.

Lo sviluppo di maggiore interesse negli anni 1980-81 è la ripresa degli investimenti nel settore della meccanica elettrica e delle macchine per ufficio, dovuta principalmente all'intensificarsi dell'attività internazionale dell'Olivetti²².

I disinvestimenti che si hanno negli anni settanta sono concentrati nel settore dei mezzi di trasporto (8 uscite), delle macchine elettriche e per ufficio (8 uscite), e nell'industria chimica (6 uscite). Nel primo caso le liquidazioni rappresentano il 36% delle nuove entrate nel periodo 1970-81. Anche se si considerano solo gli anni 1975-81, in cui il numero di disinvestimenti è massimo, risultano esservi entrate nette. Le liquidazioni vengono effettuate in prevalenza da vecchie IM. Si tratta di aziende che non solo continuano ad avere una vasta rete di attività all'estero, ma anche non cessano di aggiungere nuove consociate a quelle esistenti. Nel settore elettromeccanico, analogamente, le uscite non sembrano essere un segno di crisi, bensì parte di una politica di ristrutturazione effettuata da aziende che intendono proseguire sulla strada di una maggiore internazionalizzazione. Negli anni 1970-81 il rapporto tra uscite ed entrate in questo settore è pari a 0,23.

Le liquidazioni registrate nell'industria chimica sembrano essere invece il risultato più di una crisi del settore che di una ristrutturazione del portafoglio estero. Nella seconda parte degli anni settanta non vi è solo un forte rallentamento dell'espansione estera delle aziende chimiche, ma anche un aumento dei disinvestimenti. Nell'intero periodo 1970-81 vi sono entrate nette, ma il rapporto tra uscite ed entrate è più alto che negli altri settori (40%). Per gli anni 1975-81, invece, il saldo è negativo.

²² «Financial Times», 2 novembre 1982.

L'attività delle imprese italiane all'estero: consistenza e grado di multinazionalizzazione

1. LA DIMENSIONE DEL FENOMENO. I CARATTERI GENERALI

1.1. *Il confronto con le fonti esistenti*

Il capitolo precedente ci ha messo in condizione di avere un primo quadro dei caratteri che è andata via via assumendo l'espansione all'estero delle imprese italiane a livello sia geografico che settoriale. Si può fare ora un passo in avanti ed analizzare in maniera più precisa e dettagliata la consistenza del fenomeno nel 1981 e la sua evoluzione negli anni che vanno dal 1974 al 1981. L'obiettivo di questo capitolo è in primo luogo quello di comprendere entro quali limiti può essere considerata accettabile la convinzione, peraltro largamente diffusa, di una insufficiente multinazionalizzazione delle imprese industriali nell'ambito del processo di internazionalizzazione dell'apparato produttivo del nostro paese.

Anche se l'indagine che è stata da noi effettuata presso le imprese non riesce evidentemente a coprire l'intero universo — ma, come vedremo, ci si avvicina notevolmente —, i risultati ottenuti sembrano particolarmente interessanti perché ci consentono di valutare il fenomeno sulla base non soltanto del valore dell'ID, ma anche degli altri due indicatori a cui normalmente fa riferimento la letteratura internazionale sull'argomento e cioè il fatturato e l'occupazione delle consociate estere. Il quadro dei risultati ottenuti per il 1981 è raccolto nella tabella 3.1. I valori ottenuti sono disaggregati per il settore estrattivo da un lato, e per l'industria manifatturiera vera e propria dall'altro.

Poiché non tutte le imprese intervistate hanno dato risposte complete, i risultati si riferiscono, per i tre indici, ad insiemi diversi di consociate. Il maggior numero di risposte si è avuto proprio per l'investimento diretto, il cui ammontare è stato ricavato sulla base di 267 delle 317 consociate rilevate (contro le 253 del fatturato e le 243 dell'occupazione). Gli investimenti all'estero complessivi, nel 1981, risultavano pari a 3.611 miliardi, con una fortissima concentrazione tuttavia — quasi l'85% — nel settore

TAB. 3.1. *Fatturato, occupazione e ID delle imprese italiane all'estero, 1981 (milioni di lire).*

| | Ind. estrattiva | Ind. manifatturiera | Ind. totale |
|---------------------------------------|--------------------|------------------------|----------------|
| Fatturato (253 consociate) | | | |
| Valore assoluto | 9.004.495 | 16.512.754 | 25.517.249 |
| Composizione % | 35,3 | 64,7 | 100,0 |
| Occupazione (243 consociate) | | | |
| Valore assoluto | 11.312 | 192.055 | 203.367 |
| Composizione % | 5,6 | 94,4 | 100,0 |
| Investimento diretto (267 consociate) | | | |
| Valore assoluto | 587.629 | 3.023.293 | 3.610.922 |
| Composizione % | 16,3 | 83,7 | 100,0 |

manifatturiero (con poco piú di 3.000 miliardi).

Le indicazioni che si possono trarre dai dati sull'occupazione e sul fatturato sono abbastanza differenti. Anche se nel confronto va ricordato che l'investimento diretto è calcolato come prodotto tra patrimonio netto della consociata e quota di proprietà della casa madre italiana, mentre il fatturato e l'occupazione si riferiscono ai risultati complessivi d'impresa¹, è evidente la diversa distribuzione di occupazione e fatturato tra i due settori. Sul complesso dei 203.000 occupati rilevati, oltre 190.000 (il 94,4%) lavoravano nel settore manifatturiero; le vendite delle consociate estere per il settore estrattivo superavano invece di poco i 9.000 miliardi (pari al 35,3% del totale) contro un ammontare di circa 16.000 miliardi dell'insieme dell'industria manifatturiera. Il settore estrattivo risultava quindi caratterizzato oltre che da un piú alto fatturato per addetto, da una maggiore intensità di capitale che solo in parte può essere spiegata in termini di differenti quote medie di proprietà².

Fin qui i risultati della nostra indagine. Per riuscire a ricostruire, tuttavia, con piú precisione l'effettiva consistenza dell'attività delle imprese industriali italiane all'estero è indispensabile fare un altro passo, confrontando i risultati ottenuti con le indagini esistenti ed, in particolare, con quella della Banca d'Italia che pubblica annualmente³ — avvalendosi di

¹ Si deve inoltre tenere presente che i tre insiemi di dati si riferiscono non solo ad un diverso numero di consociate, ma anche, sia pure in piccola misura, a diversi sottoinsiemi delle 317 imprese rilevate dalla nostra indagine.

² Cfr. a questo proposito quanto si rileva nel capitolo quarto. Va sottolineato inoltre che l'intensità di capitale nel settore estrattivo è in un certo senso sottostimata, perché per alcune consociate estere i valori relativi al patrimonio netto del 1981 sono fortemente negativi (per oltre 400 miliardi). Su questo punto si veda anche la nota 15.

³ Cfr. Relazione della Banca d'Italia 1983, *Appendice*, p. 110 ss. Per le definizioni che stanno a monte di questi dati e per i metodi di calcolo si vedano le tabelle di Appendice A1 e A2. Per i principali risultati dal 1967 in poi si vedano le tabelle A3 e A4 sempre in Appendice.

informazioni fornite dall'Ufficio Italiano Cambi — dati relativi agli investimenti diretti di tutto il sistema economico italiano (quindi non solo per l'industria in senso stretto)⁴.

Secondo questa fonte, nel 1981, lo *stock* di ID all'estero era complessivamente di 8.857 miliardi dei quali tuttavia solo 6.129 erano attribuiti al settore industriale. Poiché a questa cifra va aggiunta la quota degli investimenti delle società finanziarie che sicuramente interessa il settore industriale — che è possibile stimare in 1.200 miliardi⁵ —, si ottiene nel complesso un ammontare di circa 7.300 miliardi che è nettamente superiore a quello da noi rilevato, cioè 3.611 miliardi.

Se questi risultati potessero essere presi come punto di riferimento, la nostra indagine sembrerebbe essere riuscita ad individuare solo circa il 50% della consistenza complessiva dell'ID italiano all'estero. Più in particolare, per il settore estrattivo la copertura scenderebbe al 23%, mentre per il settore manifatturiero sarebbe del 63%. Queste percentuali sono individuate dal rapporto tra i valori da noi rilevati (588 miliardi per il settore estrattivo e 3.023 miliardi per quello manifatturiero) e la somma tra gli ID indicati dalla Banca d'Italia per i due settori (rispettivamente 2.311 e 3.818 miliardi) e la quota degli ID delle società finanziarie che può essere attribuita ai due settori (222 e 978 miliardi)⁶.

In realtà il problema si pone in maniera molto più complessa. Non si è infatti tanto di fronte a una questione di «copertura» quanto ad una differente metodologia di indagine che porta a diversità nei risultati.

Vale la pena soffermarsi su questo aspetto sia per comprendere le cause delle diversità sia per riuscire ad arrivare ad una valutazione dell'effettiva rilevanza del fenomeno che ci permetta contemporaneamente di

⁴ I risultati ottenuti con la nostra indagine superano invece quelli di una recente ricerca effettuata dal Centro Studi della Confindustria. Cosa peraltro non sorprendente visto il più ampio campo di osservazione della nostra inchiesta. Cfr. a questo proposito, CSC, *L'internazionalizzazione dell'economia italiana; problemi e prospettive*, Roma, luglio 1983.

⁵ Per raggiungere questo risultato si è dovuto anzitutto calcolare quanti fossero gli ID delle società finanziarie. La Banca d'Italia fornisce infatti il dato aggregato per il credito, le assicurazioni e le società finanziarie. Si dispone tuttavia per il credito e le assicurazioni dei flussi, dal 1974 al 1981, degli investimenti e dei disinvestimenti. Calcolando il dato cumulato per l'intero periodo e rapportandolo a quello aggregato si può stimare lo *stock* di ID delle società finanziarie (supponendo ovviamente che lo *stock* al 1974 aveva una identica composizione rispetto ai flussi 1974-81) per differenza. Si è ipotizzato poi che le società finanziarie investano nei vari settori non alterando la composizione dell'ID (escluse le società finanziarie), cosa questa che ci permette di stimare gli ID che possono essere attribuiti al settore manifatturiero. C'è da notare che, sulla base dei calcoli da noi effettuati, gli ID nel settore banche erano di 389 miliardi mentre secondo una recente indagine, sempre nel 1981, gli ID di quel settore ammontavano a 324 miliardi. Cfr. a questo proposito G. Giordano, *L'attività internazionale delle banche italiane: informazioni statistiche*, Contributi alla Ricerca Economica, Servizio studi della Banca d'Italia, novembre 1983, n. 25.

⁶ Cfr. nota precedente per il metodo di imputazione degli ID delle società finanziarie.

confrontare, su una base omogenea dal punto di vista delle definizioni, i risultati relativi all'Italia con quelli di altri paesi piú avanti del nostro sulla via della multinazionalizzazione.

La Banca d'Italia costruisce la serie relativa allo *stock* delle attività estere delle imprese italiane utilizzando informazioni elaborate a fini di bilancia dei pagamenti. I valori di *stock* sono stati ottenuti cumulando i flussi rilevati di anno in anno. Questo tipo di impostazione della indagine pone alcuni problemi dei quali bisogna tenere conto e cioè:

1. non è possibile, con il passare del tempo, procedere ad una rivalutazione dei flussi degli anni precedenti. In altre parole piú è alta l'età media degli investimenti, piú i valori riportati dalla Banca d'Italia dovrebbero sottostimare l'ID effettivo;

2. si possono prendere in considerazione solo le operazioni Italia-estero, mentre si sa che una certa quota degli ID può essere finanziata direttamente dall'estero. Anche per questo aspetto si dovrebbero porre problemi di sottostima della reale consistenza del fenomeno;

3. non si può normalmente né tenere conto degli utili delle consociate estere che vengono reinvestiti, né delle perdite. In particolare, va sottolineato che le perdite non solo riducono il valore iniziale dell'investimento, ma possono generare flussi di ID solo apparentemente nuovi che in realtà vanno a ricostituire il vecchio investimento.

Esistono, inoltre, altri due tipi di problemi. Per quel che riguarda i prestiti fatti dalle case madri alle consociate — in genere inseriti tra le componenti dell'ID dalle indagini statistiche relative agli altri paesi — sembra che l'indagine condotta dalla Banca d'Italia sia riuscita a tenerne conto in qualche modo fino al 1974 ma che, a partire da quell'anno, siano esclusi dalla rilevazione. La seconda questione riguarda il modo con cui è individuato il settore di investimento. I dati della Banca d'Italia, a differenza di quanto avviene per la gran parte dei paesi esteri, sono aggregati sulla base del settore di appartenenza della casa-madre probabilmente per le difficoltà connesse con l'utilizzazione delle informazioni provenienti dall'UIC. La questione è particolarmente importante perché, facendo riferimento alla definizione classica di ID, una valutazione delle effettive attività industriali estere dovrebbe escludere gli ID di natura commerciale di pertinenza di case-madri industriali⁷, ed includere gli ID industriali delle case-madri commerciali e soprattutto finanziarie (come peraltro si era fatto nelle pagine precedenti).

⁷ L'importanza degli ID di natura commerciale delle imprese industriali è notevole. L'industria tedesca investe in imprese commerciali poco meno della metà di quanto faccia in imprese effettivamente produttive. Per la Svezia la percentuale è solo lievemente inferiore; per gli USA il calcolo è lievemente piú complesso, ma gli ID di natura commerciale dovrebbero costituire non meno del 15-20% degli ID complessivi.

L'insieme di queste considerazioni rende difficile una valutazione della effettiva consistenza delle attività estere industriali partendo dalle fonti ufficiali. Può essere quindi più utile partire dai risultati della indagine da noi condotta che, proprio perché svolta direttamente sui bilanci delle consociate estere, non pone nessuno tra i problemi appena visti, almeno dal punto di vista delle definizioni (anche se si è dovuto rinunciare, per ragioni pratiche, ad una valutazione dei prestiti effettuati dalle case-madri alle consociate).

Ovviamente mentre la Banca d'Italia è in grado di rilevare tutti i movimenti Italia-estero, la metodologia da noi scelta pone maggiori problemi di completezza dell'indagine per le difficoltà di individuazione delle aziende che hanno attività all'estero e per una certa resistenza delle aziende stesse a fornire indicazioni quantitative.

È possibile tuttavia giungere ad una stima della effettiva consistenza delle attività estere, che non dovrebbe essere molto lontana dal vero, sulla scorta delle tre considerazioni che seguono e cioè: 1. le informazioni dovrebbero essere abbastanza complete per quel che riguarda le imprese di maggiori dimensioni e per i gruppi più importanti (con la probabile eccezione di partecipazioni minori o di non grande rilevanza); 2. si può valutare il numero delle imprese che la nostra indagine non ha potuto prendere in considerazione; 3. si può stimare la consistenza dell'attività estera di queste imprese partendo dai valori relativi alle altre 100 consociate di piccole e medie imprese che hanno viceversa fornito risposte.

Come si ricorda nelle tavole B1 e B2 d'Appendice, circa 70 case-madri, per un totale di circa 100 consociate produttive⁸, non hanno voluto o potuto collaborare all'inchiesta. Inoltre, per circa 25 consociate tra quelle incluse nella nostra analisi non si è potuta conoscere la consistenza del patrimonio netto. Tenendo conto dei risultati relativi alle consociate delle piccole e medie imprese è possibile valutare in circa 550 miliardi l'ID relativo a queste 125 consociate, per il 1981⁹. Poiché è probabile che siano sfuggite al nostro censimento un certo numero di imprese, sempre medio-piccole, è ragionevole supporre che l'effettiva consistenza del fenomeno oscilli tra i 3.500 e i 4.000 miliardi per la sola industria manifatturiera. In altre parole la nostra ricerca dovrebbe avere una «copertura» che può va-

⁸ Nell'Appendice si parla di 150 consociate. Sulla base dell'esperienza fatta si è rilevato che una parte consistente delle consociate di cui si è avuta notizia — circa il 35% — svolgeva in realtà una attività esclusivamente di natura commerciale.

⁹ Le case-madri di queste 125 consociate sono tutte imprese medio-piccole. Su questa base è possibile valutare il valore della possibile sottostima della nostra ricerca in 500-550 miliardi. Questo valore è stato ottenuto partendo dai dati relativi alle consociate delle piccole e medie imprese che hanno risposto ai nostri questionari. Il numero di consociate rilevate è stato di 101 per un ammontare complessivo in termini di ID di circa 450 miliardi.

riare tra un 75 ed un 85%. Un discorso analogo può essere probabilmente fatto per il settore estrattivo dove pure in apparenza i risultati ottenuti sono molto bassi rispetto a quelli forniti dalla Banca d'Italia.

Questi ultimi dati attribuiscono infatti al settore l'insieme delle attività dell'Eni che tuttavia ha importanti investimenti sia nella distribuzione dei prodotti petroliferi sia nell'impiantistica (si pensi ai gasdotti) sia nella raffinazione (dati questi che, secondo la nostra classificazione, sono inclusi nell'industria manifatturiera, nel settore della prima lavorazione dei minerali).

Nella tabella 3.2 sono riportati i valori dell'ID, del fatturato e dell'occupazione¹⁰, stimati partendo dalla nostra ricerca sulla base delle considerazioni esposte. La consistenza dell'ID complessivo può essere valutata, per il 1981, in circa 4.500 miliardi, ottenuti sommando il valore di 3.750 per l'industria manifatturiera¹¹ (dato intermedio tra i 3.550 e i 4.000 miliardi) a quello di 729 del settore estrattivo (ottenuto rivalutando il risultato della ricerca di una percentuale identica a quella riscontrabile per il settore manifatturiero). Il fatturato estero dovrebbe superare i 30 mila miliardi, mentre gli occupati delle consociate dovrebbero essere intorno alle 250.000 unità.

TAB. 3.2. *Ammontare complessivo stimato degli investimenti diretti, del fatturato, dell'occupazione nelle imprese italiane all'estero, 1981 (miliardi di lire)*

| | Ind. estrattiva | Ind. manifatturiera | Ind. totale |
|----------------------|--------------------|------------------------|----------------|
| Investimento diretto | | | |
| Valore assoluto | 729 | 3.750 | 4.479 |
| Composizione % | 16,3 | 83,7 | 100,0 |
| Fatturato | | | |
| Valore assoluto | 11.163 | 19.567 | 30.730 |
| Composizione % | 36,3 | 63,7 | 100,0 |
| Occupazione | | | |
| Valore assoluto | 14.025 | 236.002 | 250.027 |
| Composizione % | 5,6 | 94,4 | 100,0 |

¹⁰ La correzione dei dati di fatturato e occupazione è stata calcolata tenendo conto, come per l'investimento diretto, del fatto che le nostre imprese estere non rilevate sono nella quasi totalità consociate di piccole e medie imprese; quindi, sulla base dei rapporti ID/fatturato, ID/occupazione rilevati dalla nostra indagine per questo gruppo di imprese, si è calcolato il fatturato e l'occupazione corrispondenti al maggior valore degli ID manifatturieri e lo si è sommato a quelli ottenuti dall'indagine.

¹¹ Una spiegazione delle differenze tra i nostri dati e quelli della Banca d'Italia probabilmente è da ricercarsi nell'andamento dei risultati d'esercizio che, negli anni da noi considerati, sono sempre stati fortemente negativi. Sulla base dei risultati dell'indagine, nel 1979 e nel 1981 le consociate estere perdevano nel loro complesso oltre 500 miliardi in ciascun anno (rispettivamente il 24% ed il 13% delle vendite totali).

Ancora piú complesse sono le questioni che si pongono quando si voglia dare una valutazione dell'andamento recente dell'espansione all'estero delle imprese italiane.

Esiste infatti in primo luogo un problema di stima delle uscite dal sistema multinazionale di alcune tra le consociate estere. Poche tra le imprese che hanno liquidato o ceduto una consociata all'estero nel periodo esaminato hanno fornito indicazioni quantitative sulle attività in questione. È probabile inoltre che la stessa indagine sia riuscita a cogliere meglio le consociate esistenti rispetto a quelle uscite dal sistema. È ragionevole quindi supporre che da questo punto di vista i risultati ottenuti sovrastimino in una qualche misura la effettiva crescita delle attività soprattutto per il periodo 1974-79 per il quale si pongono in maniera piú consistente questo tipo di questioni. D'altro canto va detto che la dinamica relativa all'industria manifatturiera risulterebbe piú accentuata se si potesse tener conto della consistenza degli ID relativi alle circa 125 consociate che probabilmente esistono, ma per le quali non si è potuto avere risposta. Tali consociate, appartenendo nella quasi totalità a piccole e medie imprese, dovrebbero essere state costituite in media piú recentemente (si veda, a questo proposito, il capitolo precedente).

Un altro ordine di problemi è legato al fatto che spesso i questionari ricevuti non riportavano le risposte per tutti e tre gli anni di riferimento (cioè 1974, 1979 e 1981) ma solo per uno o due anni, cosa che poteva portare ad andamenti non corretti. E ciò soprattutto per il fatto che la maggior parte delle mancate risposte si è concentrata naturalmente nell'anno piú lontano e cioè nel 1974.

Per il confronto nel tempo si è preferito quindi ricorrere al sottoinsieme costituito da quelle imprese che hanno fornito risposte per tutti e tre gli anni¹².

Il risultato è stato che, mentre le consociate che potevano essere prese in considerazione per il 1981 variavano dalle 243 alle 267 (su 317), i sottoinsiemi per i tre anni diventano di 231 consociate per il fatturato, di 227 consociate per l'occupazione, di 230 per l'investimento diretto.

¹² L'ipotesi implicita è che il fatturato, l'occupazione, l'ID delle 20-30 consociate che non forniscono indicazioni, vari, per tutti e tre gli anni, in proporzione a quello delle altre imprese. Si tratta evidentemente di una ipotesi arbitraria che si è resa tuttavia necessaria soprattutto per la concentrazione nel tempo delle mancate risposte, nonché per la rilevanza di talune imprese che non hanno risposto. C'è da notare che, utilizzando questo metodo, in pratica si rivalutano sia i dati del 1974 che quelli del '79. Ma mentre per quest'ultimo anno le percentuali di correzione sono minime (intorno all'1-2%), per il 1974 la «rivalutazione» oscilla tra il 15 ed il 25%. Va ricordato a questo proposito che, secondo la rilevazione della Banca d'Italia, la crescita dell'ID manifatturiero è stata piú rapida di quella rilevata dalla nostra ricerca.

Nella tabella seguente (tabella 3.3) troviamo i tassi di variazione medi annui calcolati partendo dai sottoinsiemi. Per quel che riguarda i settori, tutti e tre gli indici segnalano il minor dinamismo del settore manifatturiero rispetto a quello estrattivo. Questo settore mostra tassi di crescita quasi tripli rispetto all'altro. Sono invece contraddittorie le indicazioni che si ricavano per i due sottoperiodi. Mentre dal 1974 al 1979 crescono più il fatturato e l'occupazione, negli anni 1979-81, come già si era rilevato nel capitolo precedente in termini di numeri, si assiste ad una crescita degli ID particolarmente significativa.

TAB. 3.3. *Variazioni del fatturato, dell'occupazione e degli ID delle imprese italiane all'estero tra il 1974 ed il 1981 (tassi medi annui)*

| | Ind. estrattiva | | | Ind. manifatturiera | | |
|-------------|-----------------|---------|---------|---------------------|---------|---------|
| | 1974-79 | 1979-81 | 1974-81 | 1974-79 | 1979-81 | 1974-81 |
| Fatturato | 45,8 | 34,1 | 42,4 | 24,7 | 15,5 | 22,0 |
| Occupazione | 7,1 | 5,4 | 6,6 | 4,6 | -11,5 | -0,3 |
| ID | 43,6 | 89,9 | 55,6 | 19,8 | 22,1 | 20,4 |

| | Ind. totale | | |
|-------------|-------------|---------|---------|
| | 1974-79 | 1979-81 | 1974-81 |
| Fatturato | 28,4 | 20,3 | 26,0 |
| Occupazione | 4,7 | -10,7 | 0,0 |
| ID | 21,3 | 27,2 | 22,9 |

Poiché è ragionevole partire dall'ipotesi che gli ID precedono l'espansione di fatturato ed occupazione, è possibile supporre che tra il 1979 ed il 1981 sia cominciata una nuova fase di sviluppo dell'attività all'estero delle nostre imprese che sembra essersi accompagnata ad una consistente riorganizzazione produttiva, i cui effetti in termini di occupazione e fatturato dovrebbero diventare evidenti nel corso del prossimo decennio.

Sulla base di quanto si è visto finora, si può concludere che:

1. l'attività estera nel 1981 era meno consistente di quanto non risultasse dalle fonti ufficiali, soprattutto per la sopravvalutazione — legata a problemi definatori — degli ID nel settore estrattivo;
2. gli anni settanta, contrariamente a quella che, come è stato rilevato

recentemente¹³, sembra essere una convinzione diffusa, non sono stati nel complesso un periodo di stagnazione della espansione all'estero del nostro sistema industriale.

Tornando all'esame delle fonti esistenti, il confronto con la serie pubblicata dalla Banca d'Italia fornisce ancora una volta gli spunti più interessanti di riflessione¹⁴. Gli investimenti diretti da noi rilevati per il settore estrattivo, che nel 1981 risultavano meno di un terzo rispetto a quelli indicati dalla Banca d'Italia, nel 1979 non superavano il 20%, mentre nel 1974 la percentuale scendeva addirittura al 5%¹⁵. In altre parole esiste una forte divergenza nella valutazione della crescita all'estero del settore. Crescita che, sulla base dei risultati della nostra ricerca, sembra essere stata molto più accentuata di quella rilevata dalla Banca d'Italia. Del tutto opposto il problema per quel che riguarda il settore manifatturiero. A differenza di quanto emerge per il 1981, i valori relativi al 1974 e al 1979 sono abbastanza simili nelle due indagini¹⁶. L'andamento dell'ID estero da noi rilevato segnala quindi una crescita delle attività estere meno rapida di quello rilevato dalla Banca d'Italia¹⁷. Questa diversità potrebbe

¹³ Cfr. a questo proposito G. Viesti, *L'internazionalizzazione dell'economia italiana: evidenza empirica e problemi di ricerca*, in OSPRI, *Internazionalizzazione dell'industria, nuove forme e problemi aperti*, Milano, Angeli, 1984. Nell'articolo l'autore mette in evidenza l'insufficiente base statistica che accompagna la pur diffusa convinzione di un basso livello di internazionalizzazione del nostro sistema economico.

¹⁴ Il confronto può essere anche fatto con i risultati di due ricerche condotte dall'IAI, N. Acocella, R. Schiattarella, *Gli investimenti italiani all'estero: un'analisi dei dati desunti dai bilanci dei maggiori gruppi industriali*, IAI, 1980, non pubblicato. N. Acocella, R. Schiattarella, *Italian Direct Investment in LDCS*, in «Lo spettatore internazionale», 1981, n. 1, che esaminano l'attività estera delle imprese italiane di maggiori dimensioni nell'area dei PVS.

Anche restringendo il campo ai soli PVS ed alle sole grandi imprese i risultati di questa ultima ricerca appaiono più completi.

Ha invece meno significato il confronto con i risultati contenuti in N. Cacace, *La multinazionale Italia*, i cui valori di fatturato ed occupazione superano di gran lunga quelli da noi rilevati per il 1974. La spiegazione di questa differenza sta nella diversa definizione di ID presa a riferimento. Nella ricerca di Cacace vengono presi in considerazione non solo gli investimenti produttivi ma anche quelli di natura commerciale.

¹⁵ Il confronto è stato fatto tra i dati della Banca d'Italia rettificati per tener conto degli ID delle holding ed i valori ottenuti sulla base delle variazioni rilevate per il sottoinsieme e quindi rivalutato soprattutto per il '74 (per prendere in considerazione anche le mancate risposte). Per il 1974 il valore degli ID delle holding è valutabile nell'ordine di 350 miliardi di cui quasi il 20% è attribuibile al settore estrattivo. La crescita degli ID del settore inoltre sarebbe risultata molto più netta se non si ponessero problemi di misurazione. Infatti gli ID in questo comparto richiedono un lungo arco di tempo per poter portare a risultati positivi in termini di bilanci aziendali. In altre parole, un investimento relativamente «giovane» è probabile che porti a capitali netti negativi. Cosa questa abbastanza frequente per le consociate estrattive soprattutto nel 1981 in relazione alla grossa mole di ID effettuati nel corso degli anni settanta. Poiché i valori negativi sono stati sottratti al totale è evidente la sotto-stima del dato del 1981 e quella della crescita tra il 1974 e il 1981.

¹⁶ Anche in questo caso il confronto ha tenuto conto per i dati della Banca d'Italia degli ID delle holding, e per quelli della nostra ricerca delle correzioni fatte sulla base degli andamenti risultati dal sottoinsieme di imprese che hanno risposto in tutti e tre gli anni.

¹⁷ È probabile che le differenze tra i dati della Banca d'Italia ed i nostri siano legate al

trovare una sua spiegazione nell'andamento degli utili, elevati fino all'inizio degli anni settanta poi trasformati in perdita alla fine dello stesso decennio¹⁸. Per il complesso dell'industria, in ogni caso, gli ID crescono meno di quanto segnalato dalla Banca d'Italia. Quindi i dati ufficiali dovrebbero sovrastimare non solo la consistenza dell'ID, ma anche la sua crescita, almeno a partire dalla seconda metà degli anni settanta.

1.2. *La consistenza dell'attività all'estero: quadro generale*

La ricerca condotta sembra dunque indicare che l'ID estero delle imprese italiane nel 1981 era meno rilevante di quanto veniva indicato dalle fonti ufficiali.

Estendendo tuttavia l'esame all'insieme delle informazioni che si sono raccolte e confrontando i risultati con le medesime grandezze per l'Italia, il quadro che emerge delinea una situazione che ci permette di osservare come l'impegno all'estero delle nostre imprese abbia raggiunto nel 1981 una dimensione che non può certo essere considerata trascurabile.

Facendo riferimento all'insieme dell'industria ed escludendo dal confronto le microimprese (meno di 20 addetti), si può stimare (tabella 3.4) che l'occupazione all'estero era pari a poco meno dell'8% dell'occupazione interna, mentre le vendite delle consociate estere raggiungevano il 12% del fatturato complessivo dell'industria italiana. È inoltre significativo il fatto che la percentuale del fatturato estero rispetto alle esportazioni superava il 50%. In altre parole per ogni 2 lire esportate, la nostra industria (imprese con oltre 20 addetti) vendeva 1 lira di beni prodotti direttamente all'estero.

Le percentuali relative alla sola industria manifatturiera sono tutte più basse, così come lo sono quelle che si ottengono confrontando le nostre stime con i valori relativi a tutta l'industria (comprendendo cioè le microimprese). Confermano tuttavia nella sostanza l'indicazione generale e cioè la relativa importanza del fenomeno.

Proseguendo nella nostra analisi, se già alla luce di quanto si era visto con la tabella 3.3 non sembrava accettabile l'idea di una stagnazione negli anni settanta dell'attività delle imprese italiane all'estero, la tabella che

rallentamento dell'espansione all'estero che, nella seconda metà degli anni sessanta, ha interessato un po' tutti i paesi, ed anche l'Italia (cfr. capitolo precedente). Rallentamento che, secondo i dati della Banca d'Italia, dovrebbe aver aumentato l'età media degli ID esteri, con la conseguente sottostima del loro valore. Cfr. a questo proposito con quanto si è detto a pagina 56 (nota 11).

¹⁸ Confronta con quanto si è detto a pagina 56 (nota 11).

TAB. 3.4. Fatturato, occupazione e ID delle imprese italiane all'estero, 1981. Un confronto con i dati nazionali

| | Ind. estrattiva | | Ind. manifatturiera | | Ind. totale | |
|---|-----------------|--------------|---------------------|--------------|--------------|--------------|
| | dato ricerca | dato stimato | dato ricerca | dato stimato | dato ricerca | dato stimato |
| Fatturato in % | | | | | | |
| Fatturato interno (imprese con oltre 20 addetti) | 230,0 | 285,1 | 6,6 | 7,8 | 10,1 | 12,2 |
| Esportazioni (imprese con oltre 20 addetti) | — | — | 29,4 | 34,8 | 45,4 | 54,7 |
| Esportazioni totali | — | — | 19,8 | 23,5 | 30,6 | 36,9 |
| Occupazione in % | | | | | | |
| Occupazione interna (oltre 20 addetti) | 36,3 | 45,0 | 5,9 | 6,9 | 6,2 | 7,6 |
| Occupazione totale | 5,7 | 7,1 | 3,5 | 4,1 | 3,7 | 4,5 |

Fonti: ISTAT, *Fatturato, prodotto lordo e investimenti delle imprese industriali, commerciali, dei trasporti e comunicazione nel 1981*, Supplemento al Bollettino mensile di Statistica, anno 1983, n.R/11. Banca d'Italia, *Relazione... cit.*; ISTAT, *Fatturato, prodotto lordo e investimenti delle imprese industriali: risultati disaggregati per categorie di attività economica, anni 1973-1981*, supplemento al «Bollettino mensile di Statistica», n.R/10, 1983.

TAB. 3.5. Fatturato, occupazione e ID delle imprese italiane all'estero, variazioni tra il 1974 e il 1981. Tassi medi annui

| | Ind. estrattiva | | Ind. manifatturiera | | Ind. totale | |
|--------------------------------------|-----------------|---------|---------------------|---------|-------------|---------|
| | 1974-79 | 1979-81 | 1974-79 | 1979-81 | 1974-79 | 1979-81 |
| Fatturato | 45,8 | 34,1 | 24,7 | 15,5 | 28,4 | 20,3 |
| Fatturato interno (oltre 20 addetti) | 24,1 | 40,1 | 18,9 | 18,8 | 18,9 | 19,0 |
| Esport. (oltre 20 addetti) | — | — | 25,5 | 16,7 | 25,5 | 16,7 |
| Esport. totali | 23,0 | 30,0 | 24,8 | 20,0 | 24,8 | 20,3 |
| Occupazione | 7,1 | 5,4 | 4,6 | -11,5 | 4,7 | -10,7 |
| Occup. totale | 1,5 | 1,5 | -0,1 | -0,5 | 0,0 | -0,4 |
| Investim. dir. | 43,6 | 89,9 | 19,8 | 22,1 | 21,3 | 27,2 |
| Investim. tot. | — | — | — | — | 12,3 | 25,0 |

Fonti: cfr. tabella 3.4.

TAB. 3.6. ID delle imprese italiane all'estero. Un confronto internazionale, 1974-1981. Numeri indici

| | Ind. manifatturiera | | Ind. estrattiva | | Ind. totale | |
|-------------------------------|---------------------|-------|-----------------|-----|-------------|-----|
| | ID | PIL | ID | PIL | ID | PIL |
| Italia | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Germania | 550 | 255 | 112 | 296 | 542 | 260 |
| G.B. | 789 | 96 | 14.473 | 137 | 1.217 | 101 |
| Giappone ^a | 237 | 290 | 2.424 | 148 | 306 | 258 |
| Usa | 3.135 | 618 | 57.923 | 734 | 5.063 | 668 |
| Canada ^a | 294 | — | 197 | — | 256 | 74 |
| Svezia ^a | 88 | 27 | — | — | — | — |
| Media | 1.178 | 1.110 | 18.780 | 329 | 1.782 | 322 |
| Germania, G.B., Usa, Giappone | 1.178 | 1.110 | 18.780 | 323 | 1.782 | 347 |

^a Il confronto è fatto su dati non omogenei.

Fonti: Per la Germania il «Monthly Report of the Deutsche Bundesbank» vol. 3.5, n.R/5, maggio 1982, pp. 31 ss., per il 1981; per gli Usa (1981) O.G. Whitchard, *U.S. Direct Investment Abroad in 1981*, in «Survey of Current Business», agosto 1982, pp. 11 ss. Per la Svezia, B. Swedenborg, *The Multinational Operation of Swedish Firms*, Stockholm, Almqvist & Wicksell International, 1979, pp. 269-267. I dati dei restanti paesi sono tratti per il 1981 da U.N. Center on Transnational Corporations, *Transnational Corporations in World Development*, New York, 1983; quasi tutti i valori per il 1974 sono stati tratti da United Nations, *Transnational Corporations in World Development: a Re-examination*, Eurostat, *Rassegna 1973-1982*, Luxembourg, 1984.

segue dà la possibilità di avere una misura ancora più chiara dello svilupparsi del fenomeno in questi ultimi anni (tabella 3.5).

Prendendo in considerazione, ancora una volta, l'insieme dell'industria, nell'arco del periodo esaminato si può notare che investimenti e fatturato sono cresciuti molto più all'estero mentre l'occupazione è rimasta stabile a fronte di un lieve calo in Italia. Il fatturato estero è cresciuto poi a tassi superiori a quelli delle esportazioni risultando in ciò in linea con la tendenza mondiale¹⁹. Per l'industria manifatturiera si conferma la crescita più accentuata del fatturato estero rispetto a quello interno, ma non rispetto alle esportazioni.

In sostanza sembrerebbe che lo sviluppo dell'attività estera, che pure è stato sensibile nei sette anni, resti per la nostra industria una forma ancora non privilegiata di espansione sui mercati internazionali.

1.3. Il confronto con gli altri paesi

Il paragrafo precedente ci ha permesso di constatare che l'attività estera delle imprese italiane non può essere considerata trascurabile e che inoltre negli ultimi anni il fenomeno ha teso a crescere in maniera relativamente rapida. Queste due constatazioni non vogliono dire evidentemente che il sistema industriale italiano abbia raggiunto livelli di internazionalizzazione comparabili a quelli delle nazioni più evolute.

Le elaborazioni fatte nelle pagine precedenti ci mettono in condizione di poter svolgere un confronto su basi omogenee²⁰ per il 1981 — almeno dal punto di vista delle definizioni — con un certo numero di paesi. Il sensibile ritardo accumulato dalla nostra industria nel suo processo di internazionalizzazione è del tutto evidente, anche se si tiene conto come elemento di «normalizzazione» del rapporto che esiste tra i livelli del prodotto industriale²¹ nei vari paesi (tabella 3.6).

¹⁹ Cfr. a questo proposito J.M. Stopford e J.H. Dunning, *Multinationals Company Performance and Global Trends*, London, Macmillan, 1983, p. 10 ss. Nel libro si nota, rapportando l'ID alle esportazioni per tutti i paesi e ragionando a prezzi costanti, una maggiore crescita (con l'eccezione della Svizzera) delle attività estere (complessive e non solo industriali) per tutto il periodo che va dal 1967 al 1980 e quindi anche dal 1974 al 1980. La crescita è più netta di quella da noi rilevata e probabilmente può essere spiegata col passaggio dai prezzi correnti ai prezzi costanti (la cui metodologia non è spiegata nel testo).

²⁰ Per quest'anno infatti per USA, Germania e Gran Bretagna si sono potuti scorporare i prestiti.

²¹ In alcuni casi non potendosi disporre del dato relativo al 1974 si è dovuto ricorrere a stime (nota nella tabella 3.6), tutte basate sull'ipotesi che la crescita dei valori sia stata costante nei due sottoperiodi. Per la Gran Bretagna infine si sono posti problemi di valuta-

L'indice sintetico riportato nell'ultima riga della tabella sottolinea come mentre il prodotto dell'industria dei paesi considerati era in media 3,47 volte piú elevato di quello italiano, i loro ID esteri avevano una consistenza media di quasi 14 volte superiore. L'attività estera della nostra industria nel 1981 era pari a 1/34 di quella del paese con la piú significativa presenza all'estero, ossia gli USA mentre il rapporto tra i due PIL era solo pari a 1/7. Le distanze maggiori in termini relativi erano invece rilevabili con il paese di piú antica multinazionalizzazione e cioè la Gran Bretagna. Mentre infatti il prodotto industriale di questo paese non era troppo diverso dal nostro, all'inizio degli anni ottanta gli ID risultavano ben dieci volte superiori rispetto a quelli italiani.

Il «ritardo» del nostro sistema produttivo al 1981, anche se in misura minore, era ugualmente evidente nei confronti dei due paesi, Germania e Giappone, di piú recente multinazionalizzazione tra quelli considerati, la cui distanza in termini di ID in entrambi i casi era doppia di quella tra i PIL²².

L'andamento dell'indice sintetico segnala poi il secondo aspetto rilevante messo in luce dalla tabella 3.6. La crescita dell'attività all'estero delle imprese italiane tra il 1974 ed il 1981 risulta infatti in media un poco piú rapida di quella degli altri paesi. Il lieve avvicinamento della situazione italiana può essere spiegato, come si vede sempre dalla tabella 3.6, sia dallo sviluppo degli ID nel settore estrattivo nei 7 anni, sia dal fatto che l'attività estera dell'industria statunitense — che ha il peso piú elevato nell'indice sintetico — è cresciuta sensibilmente meno di quella di tutti gli altri paesi considerati e quindi anche dell'Italia.

Il confronto tra la situazione italiana e quella dei paesi piú multinazionalizzati può essere integrato con l'esame della consistenza dell'occupazione all'estero per i vari paesi al 1981. I dati a disposizione sono in questo caso meno omogenei tra loro rispetto a quelli della tabella precedente, ma ci permettono di osservare (tabella 3.7) il basso livello dell'occupazione nelle consociate estere delle imprese italiane sia in termini assoluti sia, e soprattutto, in relazione all'importanza del settore industriale (in termini di occupazione)²³ con la eccezione del Giappone.

zione del valore del settore estrattivo che sono stati tratti da Bso, Business Monitor, *Census of Overseas Assets, 1981, Supplement*, HMSO, 1983, e da Cso, *United Kingdom Balance of Payments*, HMSO, 1983, p. 55.

²² In realtà la Germania non può essere considerata un paese di recente multinazionalizzazione. È vero infatti che alla fine della guerra il processo di multinazionalizzazione è, in pratica, ripartito da zero, ma è vero anche che la consistenza dell'ID estero aveva raggiunto livelli molto elevati già nella prima metà di questo secolo.

²³ Le fonti per la Francia, gli USA, la Gran Bretagna ed il Giappone sono diverse da quelle di Germania e Svezia. I risultati possono quindi essere considerati validi solo in prima approssimazione.

TAB. 3.7. Occupazione delle imprese italiane all'estero: un confronto internazionale. Anni vari (migliaia di unità)

| | Estera | Ind. totale Totale |
|-------------|--------|-----------------------|
| Italia 81 | 250 | 7.727 |
| Germania 74 | 1.480 | 11.480 |
| USA 81 | 3.417 | 30.191 |
| G.B. 81 | 1.390 | 8.503 |
| Svezia 74 | 220 | 1.465 |
| Francia 81 | 530 | 7.391 |
| Giappone 81 | 130 | 19.700 |

Fonti: J.M. Stopford e J.H. Dunning, *Multinationals. Company Performance and Global Trends*, London, Macmillan, 1983, p. 76; F. Frobél, J. Heinrichs, O. Kreye, *La Nouvelle Division internationale du Travail et ses repercussions sur l'emploi*, in «Gewerkshafliche Monatshefte Cologne», 1978, n. 1 e «Problèmes économiques», 11 ottobre 1978; B. Swedenborg, *The Multinational Operation of Swedish Firms*, Stockholm, Almqvist & Wicksell, 1979, p. 270.

Bisogna infatti sottolineare che i dati relativi ad USA, Gran Bretagna, Francia e Giappone si riferiscono solo alle prime 500 multinazionali esistenti al mondo e quindi danno una misura incompleta dell'occupazione estera. Incompleta ma tuttavia sufficiente a suggerire l'ipotesi che l'attività all'estero delle imprese italiane sia a basso livello di utilizzazione di lavoro. È inoltre significativo il fatto che, nell'arco di tempo esaminato, l'occupazione all'estero non sia aumentata, come invece è accaduto in pratica per tutti i paesi riportati nella tabella 3.7²⁴.

1.4. Prime conclusioni

Per riassumere quanto si è visto finora, ci sembra di poter dire che la presenza dell'industria italiana all'estero, pur non essendo irrilevante e mostrando, inoltre una dinamica nel suo complesso accentuata, non può essere giudicata consistente se rapportata ai livelli raggiunti dai paesi più avanzati. Il nostro sistema industriale appare infatti sicuramente in ritardo sulla via della multinazionalizzazione.

Il fatto che i dati disponibili provengano talvolta da fonti diverse (non tanto tra i vari paesi, quanto per ciascun paese tra il 1974 ed il 1981),

²⁴ Cfr. J.M. Stopford e J.H. Dunning, *Multinationals Company Performance and Global Trends*, cit., p. 76.

deve indurre ad essere cauti nel valutare la rilevanza dell'avvicinamento della situazione italiana a quella degli altri paesi considerati, anche se è indubbio che di avvicinamento si deve parlare.

Occorre a questo punto fare attenzione al fatto che non è possibile, allo stato attuale delle conoscenze in tema di multinazionalizzazione, esprimere una valutazione più approfondita. In particolare, mancando un quadro di riferimento, cioè un modello stabile di sviluppo della multinazionalizzazione, non si può dare alcuna risposta alla domanda se il «ritardo» può essere considerato eccessivo o invece normale. Se si potesse individuare una relazione diretta costante tra sviluppo industriale e multinazionalizzazione si potrebbe parlare per il nostro paese di un ritardo patologico; ma è evidente che non vi è nessuna ragione per stabilire che la relazione debba essere costante. In questo ambito non si è neanche in grado di comprendere il significato della lieve tendenza al recupero che si è rilevata. Recupero che può essere visto come un comportamento fisiologico per una industria «ritardataria» sulla via della multinazionalizzazione, ma che potrebbe anche esprimere una forte vitalità del sistema industriale italiano viste le maggiori difficoltà che indubbiamente si pongono ai paesi «ritardatari» nel loro ingresso sui mercati internazionali.

Al di là delle indicazioni appena viste che, pur con i loro limiti, costituiscono il principale risultato di questa parte della ricerca, ci sembra che dall'analisi fatta si delineino un insieme di elementi che, nel loro complesso, segnalano una realtà che si sta mettendo in movimento.

Il rallentamento della crescita che si può riscontrare negli ultimi anni in termini di fatturato ed occupazione (e non di ID) lascia pensare che si sia di fronte a riorganizzazioni produttive analoghe a quelle che si stanno realizzando in questi anni all'interno. Se di riorganizzazioni si tratta, il loro significato ed i loro effetti si dovrebbero esplicitare nel corso degli anni ottanta.

2. LA COMPOSIZIONE DELL'ATTIVITÀ ALL'ESTERO, PER AREE GEOGRAFICHE

Nelle pagine che seguono si completa il discorso cominciato nel capitolo precedente sui caratteri geografici dell'espansione all'estero delle imprese italiane. Il primo punto di riferimento dell'analisi sono le tre grandi aree dei paesi sviluppati (PS) dei paesi a medio sviluppo (PMS) e dei paesi in via di sviluppo (PVS) (tabella 3.8).

Osservando i valori per il 1981 dell'ID, del fatturato e dell'occupazione emerge in primo luogo la notevole importanza che ha per le imprese

TAB. 3.8. *Composizione dell'attività delle imprese italiane all'estero per grandi aree geografiche*

| Fatturato | Ind. totale | | Ind. manifatturiera | |
|-----------|-------------|-----------------------|---------------------|-----------------------|
| | 1981 | variazione 1974-81 | 1981 | variazione 1974-81 |
| PS | 36,1 | + 11,7 | 49,9 | + 17,0 |
| PMS | 6,9 | - 19,3 | 10,7 | - 19,7 |
| PVS | 57,0 | + 7,6 | 39,4 | + 2,7 |
| | 100,0 | | 100,0 | |

| Occupazione | Ind. totale | | Ind. manifatturiera | |
|-------------|-------------|-----------------------|---------------------|-----------------------|
| | 1981 | variazione 1974-81 | 1981 | variazione 1974-81 |
| PS | 31,5 | + 11,7 | 33,2 | + 12,4 |
| PMS | 13,6 | - 19,0 | 14,4 | - 19,8 |
| PVS | 54,9 | - 8,0 | 52,4 | + 7,4 |

| Investimento diretto | Ind. totale | | Ind. manifatturiera | |
|----------------------|-------------|-----------------------|---------------------|-----------------------|
| | 1981 | variazione 1974-81 | 1981 | variazione 1974-81 |
| PS | 43,6 | + 24,7 | 41,1 | + 19,7 |
| PMS | 11,9 | - 9,5 | 14,2 | - 9,3 |
| PVS | 44,5 | - 15,2 | 44,7 | - 10,4 |

italiane l'attività nei PVS²⁵ nei quali è localizzato circa il 50% dell'attività estera (misurata sia in termini di ID che di occupazione e di fatturato). Le percentuali relative agli ID manifatturieri sono lievemente più basse ma confermano nella sostanza la rilevanza della nostra presenza nei PVS.

Come probabilmente c'era da attendersi, le nostre imprese tendono a concentrare nei PVS (in particolare nell'industria manifatturiera) attività con un più alto contenuto di lavoro²⁶. Nel 1981 infatti la percentuale relativa all'occupazione è di gran lunga più elevata rispetto a quella che si riferisce all>ID ed al fatturato (52,4% contro il 44,7% e il 39,4%); un discorso opposto vale per i PS dove si concentra il 50% del fatturato e solo

²⁵ L'elevata presenza delle imprese italiane nei PVS poteva essere rilevata anche partendo dalle pubblicazioni ufficiali.

²⁶ Questa conclusione sembra, in prima approssimazione, valida anche se si tiene conto di quanto si dirà in seguito a proposito di quote di proprietà (capitolo quarto) e delle caratteristiche del processo produttivo (presenza o meno di imprese che svolgono solo l'assemblaggio del prodotto).

il 33% dell'occupazione. La tendenza, nel periodo in esame, sembra essersi ulteriormente accentuata, con una diversificazione sempre piú netta tra le due aree.

Una seconda osservazione è che l'area verso la quale, nel corso degli anni settanta, si sono dirette maggiormente le nostre imprese è quella dei PS. Le indicazioni che si ricavano dai tre indici concordano tutte nel segnalare il forte aumento dell'attività nei paesi piú industrializzati. La percentuale relativa all'ID in pratica si raddoppia nei 7 anni considerati (crescendo di 19,7 punti), mentre si hanno aumenti solo di poco inferiori per occupazione e fatturato.

Emerge quindi come fatto caratterizzante degli anni settanta una significativa riallocazione geografica dell'attività all'estero delle nostre imprese. Riallocazione che sembra essere avvenuta soprattutto a scapito dei paesi del Sud Europa dove, nel 1974, era invece concentrata una larga fetta delle attività estere delle imprese italiane, e in particolare di quelle manifatturiere, con oltre un terzo dell'occupazione, quasi un terzo del fatturato e poco meno del 25% dell'investimento diretto. Tutte queste percentuali, infatti, nel 1981 risultavano piú che dimezzate.

Sempre facendo riferimento al solo settore manifatturiero, negli anni settanta è declinata in maniera consistente la quota degli ID nei PVS, mentre sono aumentate sia la quota del fatturato che quella dell'occupazione. Cosa questa che potrebbe indicare un rallentamento dell'attività di investimento nei PVS (l'effetto su fatturato ed occupazione dovrebbe farsi sentire nei prossimi anni) o un mutamento della composizione settoriale e, piú in generale, tecnologica degli ID nei PVS.

Il confronto con quanto si può rilevare per gli altri paesi ci può aiutare a comprendere meglio ciò che si è appena visto. La composizione dell'ID italiano risulta infatti fortemente spostata verso i PVS non solo in assoluto ma anche rispetto a quella di tutti gli altri paesi considerati, compresa la Francia.

L'unica industria le cui attività estere hanno una struttura geografica abbastanza simile alla nostra è quella giapponese. Per questo paese tuttavia dovrebbe svolgere un ruolo cruciale la collocazione geografica.

Le differenze che emergono dalla tabella 3.9 sono di non poco conto. La quota degli ID italiani dei PVS era nel 1981²⁷ almeno doppia di quella relativa agli investimenti tedeschi, statunitensi e, presumibilmente, inglesi

²⁷ Il dato relativo alla Francia è stato calcolato sulla base dei flussi cumulati 1971-74 e 1971-79 riportati nel libro J. Savary, *Les multinationales francaises*, IRM, 1981, p. 192. Le percentuali italiane sono state calcolate sulla base della stima effettuata nel primo paragrafo di questo capitolo. Si è supposto cioè che valessero per l'intero settore manifatturiero le percentuali rilevate dalla nostra inchiesta.

TAB. 3.9. Investimenti delle imprese italiane nei PVS. Un confronto internazionale per aree geografiche, 1974-81 (valori percentuali)

| | Percentuale sull'ID totale | | | |
|-------------------|----------------------------|------|-------------|------|
| | Ind. manifatturiera | | Ind. totale | |
| | 1974 | 1981 | 1974 | 1981 |
| Italia | 55,1 | 44,7 | 59,7 | 44,5 |
| Germania | 25,9 | 17,2 | 27,2 | 17,3 |
| G.B. | 16,8 | 16,4 | 14,9 | — |
| USA | 17,6 | 20,9 | 21,4 | 22,3 |
| Giappone | 77,5 | 66,9 | 65,4 | 66,8 |
| Svezia | 13,5 | — | — | — |
| Francia (1974-79) | — | — | 36,3 | 33,1 |

Fonte: cfr. tabella 3.6.

(per la Gran Bretagna si dispone del dato relativo al 1974 per l'insieme dell'industria); la stessa industria francese concentrava, nel 1981, oltre i due terzi delle proprie attività estere nei PS. Si può quindi parlare senz'altro di una «diversità» del caso italiano; diversità che si ripropone in maniera simile per il 1981 sia per il solo settore manifatturiero sia per l'industria estrattiva.

Va sottolineato tuttavia che, nonostante la forte concentrazione nei PVS, l'attività dell'industria manifatturiera italiana in questa area resta nel complesso notevolmente al di sotto di quella degli altri paesi (tabella 3.10) anche se su livelli non trascurabili. Nel 1981 l'ammontare complessivo degli ID italiani nei PVS non superava è vero il 10% degli ID statunitensi, ma raggiungeva il 30-40% degli investimenti di paesi come la Germania e la Gran Bretagna.

Le percentuali sono tutte ovviamente più basse se si considerano le attività nei PS. Si va dal 3,1% per l'industria statunitense al 14,9% nei confronti dell'ammontare dell'ID tedesco. L'unica eccezione è messa in evidenza, ancora una volta, dal confronto con i dati giapponesi. Nel 1981 infatti l'ID italiano nei PS era circa il 40% di quello dell'industria nipponica.

Tornando alla tabella 3.9 lo sviluppo all'estero del nostro sistema produttivo nei 7 anni considerati sembra in parte mantenere caratteri quantitativi abbastanza originali rispetto a quelli degli altri paesi, almeno nelle indicazioni di fondo. È vero che la percentuale relativa ai PVS tende per tutti i paesi a declinare sia per l'industria manifatturiera che per il complesso dell'industria, ma in realtà, almeno per quel che riguarda il settore estrattivo, l'andamento relativo all'Italia è solo apparentemente omogeneo con quello degli altri paesi. L'industria petrolifera italiana, come si è rile-

TAB. 3.10. *Gli investimenti diretti italiani in relazione a quelli di altri paesi, per grandi aree, 1981 (valori percentuali)*

| Ind. manifatturiera | USA | Germania | Gran Bretagna | Giappone |
|---------------------|-----|----------|---------------|----------|
| PS + PMS | 3,1 | 14,9' | 8,9 | 42,0 |
| PVS | 9,4 | 39,3 | 32,5 | 16,8 |

Fonte: cfr. tabella 3.6.

vato nel capitolo precedente²⁸, nel corso degli anni settanta ha investito in maniera consistente nei PVS, a differenza di quello che è accaduto per la maggioranza degli altri paesi industrializzati (che hanno sviluppato viceversa l'attività estrattiva soprattutto nei PS).

Poiché tuttavia le operazioni in questo settore hanno bisogno di un lungo periodo di tempo per poter produrre profitti, le consociate di più recente costituzione hanno spesso perdite così consistenti da portare a capitali netti fortemente negativi. In altre parole alcune consociate finiscono con l'apparire, almeno dal punto di vista contabile, come una sorta di disinvestimento (ID negativo). Viene quindi sensibilmente ridimensionato — l'ammontare degli ID negativi del settore nei PVS superava i 400 miliardi nel 1981²⁹ — un fenomeno che pure costituisce un aspetto particolare dello sviluppo all'estero della nostra industria. Come sottolineano infatti Stopford e Dunning³⁰, nel corso degli anni settanta, la quota delle attività del settore estrattivo dell'insieme delle imprese multinazionali è passata nei PVS dal 22,9% del 1971 al 12,8% del 1978, mentre sono aumentati in maniera simmetrica gli ID nel settore manifatturiero.

Pur mantenendo caratteri in qualche modo specifici per quel che riguarda i PVS, la nostra espansione all'estero, sulla base dei dati raccolti nella tabella 3.10, sembra col tempo diventare più simile a quella dei paesi più evoluti. Viene confermata in altre parole l'esistenza, rilevata ancora da Stopford e Dunning, di una tendenza ad una sempre maggiore omogeneità tra i paesi per quanto riguarda la distribuzione geografica dell>ID estero.

L'osservazione che la composizione geografica dell>ID tende col tempo a diventare sempre più simile per i vari paesi, compresa l'Italia, è avvalorata dai risultati riportati nelle tre tabelle che seguono (tabelle 3.11, 3.12 e 3.13) che ci consentono di approfondire l'analisi ad un livello di maggiore disaggregazione delle informazioni.

²⁸ A questo riguardo si veda anche quanto si dice nel capitolo secondo.

²⁹ Cfr. anche quanto si è detto in precedenza nelle note 2 e 15 a proposito della dimensione complessiva dell>ID estero e dei problemi di misurazione che si pongono.

³⁰ Cfr., Stopford & Dunning, *Multinationals*, cit., p. 22.

TAB. 3.11. *Composizione dell'attività delle consociate estere di imprese italiane, per aree. Industria manifatturiera*

| | Fatturato | | Occupazione | | Investimento diretto | |
|----------------------|-----------|-----------------------|-------------|-----------------------|----------------------|-----------------------|
| | 1981 | Variazione 1974-81 | 1981 | Variazione 1974-81 | 1981 | Variazione 1974-81 |
| PS CEE | 39,9 | + 9,1 | 26,1 | + 6,8 | 26,4 | + 9,1 |
| Altri PS europei | 1,3 | + 0,8 | 1,4 | + 1,1 | 2,2 | + 1,1 |
| USA | 6,8 | + 0,8 | 3,6 | + 4,1 | 10,8 | + 10,0 |
| Altri PS | 1,9 | - 1,0 | 2,2 | + 0,4 | 1,7 | + 0,5 |
| PMS | 1,4 | + 0,6 | 1,5 | + 0,4 | 1,2 | + 0,3 |
| Altri PMS europei | 9,2 | - 20,1 | 12,9 | - 20,2 | 12,9 | - 8,3 |
| America Latina | 33,8 | + 1,5 | 40,1 | + 4,6 | 41,4 | - 11,4 |
| Nord Africa | 0,3 | + 0,2 | 0,8 | + 0,8 | 0,3 | — |
| Africa sub sahariana | 2,0 | + 0,4 | 4,6 | + 0,3 | 1,4 | - 0,7 |
| Asia | 3,4 | + 0,5 | 6,8 | + 1,7 | 1,6 | + 0,4 |
| | 100,0 | | 100,0 | | 100,0 | |

Anche se le indicazioni che si ricavano sulla base del fatturato, dell'occupazione e dell'ID non sempre concordano e, probabilmente, vanno prese con una certa cautela, vista la minore affidabilità delle informazioni mano a mano che si scende ad un maggior dettaglio, è evidente che, nel corso degli anni settanta, il nostro paese si è mosso in relativa sintonia con quanto è avvenuto a livello internazionale. I più alti tassi di sviluppo dell'attività estera delle imprese manifatturiere italiane si sono avuti nelle due aree dove più sono cresciuti gli ID mondiali, cioè nei paesi della Comunità Europea e negli USA³¹. Nonostante un simile rapido sviluppo, nel 1981, gli ID in quest'ultimo paese costituivano ancora una parte relativamente ridotta dell'attività estera della nostra industria perché nel 1974 gli ID erano pressoché inesistenti.

Un discorso opposto può essere fatto per l'area dei paesi del sud Europa non CEE (sostanzialmente la Spagna). Nonostante il consistente declino delle percentuali, che si riducono ad un terzo di quelle rilevabili per il 1974 in termini di fatturato ed occupazione, i valori italiani restano di gran lunga più elevati rispetto a quelli degli altri paesi investitori.

Ma, a questo livello di maggiore disaggregazione, il fatto specifico della nostra espansione all'estero è la notevole concentrazione dell'attività manifatturiera nell'America Latina. È noto che gli ID anche all'interno

³¹ *Ibidem*, p. 12. Dalla stessa tabella si ricava che per la CEE, dal 1971 al 1980, la percentuale è cresciuta dal 28,5% al 37,7% e per gli USA è passata al 14,5%.

TAB. 3.12. Investimenti diretti all'estero. Un confronto internazionale per aree geografiche. 1981

| Ind. manifatturiera | Italia | Germania | Usa | Giappone | G.B. | Svezia ^a | Tutti i paesi ^b |
|----------------------|--------|----------|-------|----------|-------|---------------------|----------------------------|
| PS CEE | 26,4 | 22,8 | 42,6 | 12,3 | 17,2 | 45,9 | 37,7 |
| Altri PS europei | 2,2 | 6,9 | 2,0 | — | 1,6 | 6,4 | — |
| Usa | 10,8 | 31,9 | — | 27,4 | 32,2 | 11,5 | 15,5 |
| Altri PS | 1,7 | 4,6 | 30,0 | 3,6 | 28,1 | 10,4 | 18,0 |
| PMS CEE | 1,2 | — | 2,2 | — | 3,1 | 1,2 | 0,9 |
| Altri PMS europei | 12,9 | 6,8 | 2,3 | — | 1,4 | — | — |
| America Latina | 41,4 | 20,0 | 17,0 | 17,2 | 5,7 | 11,1 | 14,9 |
| Nord Africa | 0,3 | — | 0,1 | — | 5,2 | — | — |
| Africa sub sahariana | 1,5 | 0,6 | 0,4 | 0,4 | — | 0,5 | 0,4 |
| Asia | 1,6 | 1,8 | 3,4 | 27,0 | 5,5 | 1,9 | 8,8 |
| Altri | — | 4,6 | — | 12,1 | — | 11,1 | 1,4 |
| | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

^a 1970

^b Tutti i settori

Fonte: cfr. tabella 3.6.

dei PVS tendono a localizzarsi nei paesi piú ricchi, in termini di PIL complessivo e anche di PIL *pro capite*. Ciò giustificherebbe la forte presenza di attività produttive in alcuni paesi dell'America Latina. Tuttavia sorprende il fatto che la percentuale relativa all'Italia sia in media piú che doppia rispetto a quella degli altri paesi³². La presenza in questa area sembra essere per la verità in lieve declino nel corso degli anni settanta. E ciò anche se la netta riduzione delle percentuali relative all'ID e al fatturato contrasta con la crescita dei valori che si riferiscono all'occupazione. La difformità negli andamenti è infatti probabilmente da collegare con una notevole ristrutturazione dell'attività in quest'area, anche a livello di composizione settoriale.

Sempre dalle tabelle 3.11 e 3.12 viene confermata l'elevata concentrazione dell'attività manifatturiera in poche aree geografiche. Sia se si prendono in considerazione le due o le tre aree piú importanti, la concentrazione geografica degli ID italiani risulta inferiore solo a quella rilevabile per l'industria statunitense (ma va tenuto presente che il modo con cui sono state definite le aree potrebbe giocare un ruolo rilevante nello stabilire la graduatoria tra i paesi). Stando ai dati da noi raccolti, il fenomeno sembra tuttavia attenuarsi lievemente dal 1974 al 1981 indicando una tendenza ad una sempre maggiore diversificazione dei mercati ai quali si rivolge l'industria italiana (si vedano anche i capitoli secondo e quinto). La percentuale relativa all'insieme delle tre aree piú importanti diminuisce dal 1974 al 1981 di circa 10 punti sia per il fatturato che per l'occupazione e l'ID.

Il quadro diventa diverso se esaminiamo i risultati relativi all'insieme dell'industria (tabella 3.13)³³. La concentrazione geografica risulta in questo caso molto meno accentuata ed assumono maggior importanza le due aree in cui abbiamo suddiviso l'Africa, aree particolarmente interessate dagli investimenti nel settore estrattivo.

In termini di fatturato e occupazione la CEE — o meglio i paesi CEE del nord Europa — e l'America Latina restano le due aree piú importanti ma con una percentuale complessiva che, almeno per il fatturato, è molto piú bassa (cioè del 48,1% contro il 73,7% dell'industria manifatturiera).

³² Nella tabella 3.12 e 3.14 si possono rilevare variazioni delle quote superiori al valore riportato per il 1981 (come per gli USA). Ciò è legato al fatto che i dati del 1981 si riferiscono al totale delle consociate rilevate, mentre le variazioni si riferiscono al sottoinsieme delle imprese che hanno risposto per i tre anni. Va osservato tuttavia che, per quel paese, nel 1974 le percentuali relative ai tre indici erano del tutto trascurabili e che quindi i valori relativi al 1981 e le variazioni assolute tendono in pratica a coincidere.

³³ Nella tabella 3.13 non sono stati riportati i dati relativi agli ID perché, a questo livello di disaggregazione, emergono i problemi connessi con i valori fortemente negativi del capitale netto di alcune consociate. I risultati risulterebbero stravolti sia per il 1981 sia, e soprattutto, in termini di andamento (vi sarebbero valori negativi).

TAB. 3.13. *Composizione dell'attività delle imprese italiane all'estero, per aree, totale industria*

| | Fatturato | | Occupazione | |
|----------------------|-----------|-----------------------|-------------|-----------------------|
| | 1981 | variazione 1974-81 | 1981 | variazione 1974-81 |
| PS CEE | 25,9 | +2,2 | 24,7 | +6,2 |
| Altri PS europei | 4,5 | +5,1 | 1,3 | +1,2 |
| USA | 4,5 | +5,5 | 3,4 | +3,9 |
| Altri PS | 1,3 | -1,3 | 2,1 | +0,4 |
| PMS CEE | 0,9 | +0,2 | 1,4 | +0,5 |
| Altri PMS europei | 6,0 | -19,3 | 12,2 | -20,1 |
| America Latina | 22,2 | -5,3 | 37,9 | +3,5 |
| Nord Africa | 19,7 | +9,0 | 2,0 | +2,1 |
| Africa sub sahariana | 9,6 | — | 6,7 | +0,7 |
| Asia | 5,4 | +3,9 | 8,3 | +1,6 |
| | 100,0 | | 100,0 | |

È poi significativa la dimensione che assume lo sviluppo del fatturato per il Nord Africa che emerge dalla tabella 3.13, che segnala la consistente crescita della presenza delle nostre imprese nel settore estrattivo in questa area (che a livello di ID non può essere vista per l'esistenza di patrimoni netti negativi).

3. LA COMPOSIZIONE DELL'ATTIVITÀ ALL'ESTERO, PER SETTORI

Nei paragrafi precedenti si è potuto notare quello che costituisce uno degli elementi che caratterizzano l'espansione dell'industria italiana all'estero dal punto di vista settoriale, e cioè la importanza che stanno via via assumendo gli investimenti nel settore estrattivo che nel 1974 costituivano circa il 5% dell'ID complessivo e nel 1981 oltre il 20%.

Approfondendo l'analisi all'interno del settore manifatturiero si rilevano altre indicazioni abbastanza interessanti. Per comprendere i limiti di quanto si dirà nel prosieguo del paragrafo bisogna ricordare che i dati con cui sono costruite le tabelle si dovrebbero riferire a poco più dell'80% dell'effettivo valore dell'ID estero nel settore manifatturiero. La informazioni mancanti potrebbero alterare qualche percentuale in maniera significativa, ma è ragionevole supporre che le indicazioni generali non dovrebbero risultare contraddette.

I risultati riportati nella tabella 3.14 ci mostrano come nel 1981 i set-

TAB. 3.14. *Composizione dell'attività delle imprese italiane all'estero, per settori*

| | Fatturato | | Occupazione | | Investimento diretto | |
|--------------------|-----------|-----------------------|-------------|-----------------------|----------------------|-----------------------|
| | 1981 | variazione 1974-81 | 1981 | variazione 1974-81 | 1981 | variazione 1974-81 |
| Lavoraz. minerali | 3,4 | +1,0 | 5,3 | +2,8 | 8,6 | -3,3 |
| Chimica | 6,1 | +1,5 | 8,0 | -0,8 | 5,0 | +0,2 |
| Gomma | 28,4 | -2,0 | 33,0 | +6,0 | 39,5 | +7,6 |
| Meccanica non el. | 11,1 | +7,6 | 8,7 | +4,4 | 9,7 | +6,7 |
| Meccanica el. | 8,0 | -2,8 | 12,7 | -4,9 | 11,6 | -1,4 |
| Mezzi di trasporto | 23,5 | -5,1 | 20,9 | -7,3 | 14,5 | -13,9 |
| Alimentari | 18,4 | +0,5 | 9,2 | -0,7 | 9,5 | +3,7 |
| TAPCC | 0,6 | +0,5 | 1,3 | +0,7 | 0,9 | +0,8 |
| Legno | 0,2 | 0,0 | 0,5 | +0,1 | — | — |
| Carta | 0,3 | -1,2 | 0,4 | -0,3 | 0,7 | -0,4 |

tori più importanti siano, nell'ordine, gomma e mezzi di trasporto, le cui percentuali sommate superano il 50% sia per l'ID che per il fatturato e l'occupazione. Mentre tuttavia il settore della gomma sembra aver attraversato nell'ultimo decennio una fase di ulteriore espansione all'estero, il declino delle percentuali relative al secondo settore dopo il 1974 sembra segnalare una situazione di relativa crisi o, forse, di accentuata riorganizzazione.

Segue un secondo gruppo di settori il cui peso oscilla tra il 5% ed il 15% dell'attività complessiva (misurato sulla base dei tre indicatori). Tra questi colpisce da un lato la rapida espansione della meccanica non elettrica che nel 1981 passa al quarto posto per importanza, mentre all'inizio degli anni settanta era al sesto o al settimo posto (se la graduatoria è fatta in termini di ID), ed il lieve declino della meccanica elettrica.

Sono del tutto trascurabili le percentuali relative ai settori del legno, della carta ed al comparto tessile-abbigliamento. Va notata tuttavia la forte crescita di quest'ultimo gruppo di settori, crescita il cui significato diventerà più chiaro sulla base di quanto si dirà nel capitolo quinto.

Nel paragrafo precedente si era notata la forte concentrazione geografica dell'attività all'estero delle imprese italiane. Anche se in maniera meno netta, è possibile rilevare una situazione analoga per quel che riguarda la distribuzione settoriale, con percentuali che, per i primi tre settori, variano nel 1981 dal 65,6% (per l'ID) al 70% (per il fatturato). Nonostante il fatto che nei sette anni esaminati sembra essersi realizzata una maggiore diversificazione della produzione estera, il livello di concentrazione settoriale italiano nel 1981 si è mantenuto su valori molto alti ri-

TAB. 3.15. *Investimenti diretti all'estero. Un confronto internazionale per settori, 1981: composizione percentuale per l'industria manifatturiera*

| | Italia | Germania | G.B. | Giappone | USA |
|--------------------|--------|----------|-------|----------|-------|
| Lavoraz. minerali | 7,6 | 4,8 | 2,0 | 20,8 | 7,1 |
| Chimica | 5,0 | 36,0 | 28,0 | 20,9 | 21,6 |
| Gomma | 39,5 | — | 3,4 | — | — |
| Meccanica el. | 21,3 | 25,3 | 16,3 | 19,7 | 26,3 |
| Mezzi di trasporto | 14,5 | 15,8 | 3,5 | 7,8 | 12,8 |
| Alimentari | 9,5 | — | 27,1 | 4,7 | 9,9 |
| TAPCC | 0,9 | — | 4,3 | 13,0 | — |
| Altri settori | 1,7 | 18,1 | 15,4 | 13,1 | 22,3 |
| | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fonte: cfr. tabella 3.6.

petto a quelli rilevabili per gli altri paesi considerati nella tabella 3.15. E ciò anche se la forte concentrazione settoriale dell'ID sembra una caratteristica comune dell'espansione all'estero di molti sistemi industriali.

In tutti i paesi, con la sola eccezione della Gran Bretagna, il meccanico (elettrico e non elettrico) è tra i due settori più importanti. La percentuale italiana è superiore a quella giapponese ed è inferiore a quella tedesca e statunitense.

Il nostro è invece l'unico paese la cui industria chimica non ha grande rilevanza in termini di ID estero. Contro il 5% che si riferisce all'Italia, per gli altri paesi si hanno percentuali che vanno dal 21% relativo al Giappone al 33% della Germania. Differenze queste che forse sono in parte compensate (dipende dalla definizione del settore) dalla percentuale straordinariamente elevata del settore della gomma per l'Italia. Nell'insieme, la struttura per settori italiana sembra somigliare nel complesso più a quelle di Stati Uniti e Germania, che alle strutture di Giappone e Gran Bretagna.

La forte concentrazione settoriale sembra dunque una tra le caratteristiche peculiari del caso italiano; caratteristica che può essere ancora una volta espressione del «ritardo» della nostra industria (anche in questo caso in lieve attenuazione) sulla via dell'internazionalizzazione. Sembra per la verità contrastare con questa conclusione quanto emerge dal confronto con gli altri paesi sulla base della ripartizione tra settori a più alta intensità tecnologica e settori a più bassa tecnologia. Facendo riferimento alla classificazione riportata da Dunning in un suo recente lavoro³⁴ si è co-

³⁴ I settori considerati ad alta intensità di tecnologia sono la chimica ed i prodotti affini, la meccanica elettrica e non elettrica, i mezzi di trasporto.

TAB. 3.16. Distribuzione degli ID per settori, confronto internazionale

| | Italia | | Germania | | G.B. | |
|---|----------|------|----------|------|--------|------|
| | 1974 | 1981 | 1975 | 1981 | 1975 | 1981 |
| Settori a piú alta intensità tecnologica | 81,1 | 80,3 | 71,2 | 77,1 | 43,8 | 51,2 |
| Settori a piú bassa intensità tecnologica | 18,9 | 19,7 | 28,8 | 22,9 | 56,2 | 48,8 |
| | Giappone | | USA | | Svezia | |
| | 1975 | 1981 | 1975 | 1981 | 1975 | 1981 |
| Settori a piú alta intensità tecnologica | 39,4 | 48,4 | 69,2 | 60,7 | 71,4 | — |
| Settori a piú bassa intensità tecnologica | 60,6 | 51,6 | 30,8 | 39,3 | 28,6 | — |

Fonte: Cfr. tab. 3.6.

struita la tabella 3.16 dalla quale deriverebbe che, nel 1981, l'industria italiana era fortemente specializzata in produzioni di alta tecnologia³⁵, ed anzi era la piú specializzata in questo tipo di attività sin dal 1974.

In realtà in questo quadro «confortante» del contenuto dell'attività estera e, per riflesso, anche della struttura produttiva italiana sembra piú che altro mostrare come sia improprio il collegamento tra livello della tecnologia e i settori esaminati a questo livello di aggregazione. Questo risultato non è infatti coerente con le altre indicazioni che emergono dalla ricerca; indicazioni che non rafforzano certo l'idea di una forte capacità tecnologica della nostra industria e che anzi, nel loro insieme, delineano un comportamento estremamente cauto delle imprese italiane sui mercati internazionali.

³⁵ I dati relativi ai cinque paesi stranieri per il 1975, sono tratti da J.H. Dunning, *International Production and the Multinational Enterprise*, London, Allen & Unwin, 1982, p. 83.

4. L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELL'INDUSTRIA ITALIANA

4.1. *Il grado di multinazionalizzazione*

È opinione generale che non solo il sistema industriale italiano sia poco multinazionalizzato, ma che le stesse imprese che svolgono attività all'estero siano impegnate fuori d'Italia meno delle imprese dei paesi più evoluti.

Il quadro che emerge dai nostri dati ci delinea invece una situazione diversa. L'area delle imprese che investono all'estero non è certo ampia ma le aziende che sviluppano una attività fuori del paese, lo fanno in una misura niente affatto trascurabile e, in ogni caso, non troppo diversa da quella delle imprese straniere.

Si ripropone cioè una sorta di dualismo a livello di multinazionalizzazione all'interno della struttura produttiva tra imprese che hanno ID all'estero — e che hanno un significativo grado di multinazionalizzazione — e imprese che viceversa non entrano sui mercati internazionali (almeno con ID). Misurando infatti il grado di multinazionalizzazione delle imprese rilevate dalla nostra indagine (tabella 3.17) sulla base di ID, fatturato e occupazione, si osserva chiaramente come l'impegno all'estero costituisca una quota abbastanza rilevante del complesso delle attività. I valori relativi all'insieme dell'industria sono ovviamente più alti rispetto a quelli che si riferiscono al solo settore manifatturiero ed indicano che nel 1981 le imprese esaminate producevano all'estero circa un terzo di quanto producevano all'interno.

In altre parole le imprese multinazionali del nostro paese avevano in quell'anno in media un occupato all'estero per ogni tre occupati in Italia, così come per ogni tre lire di produzione nazionale veniva fatturata una lira da una consociata estera.

Le percentuali sono lievemente più basse per l'ID e ciò si spiega con il fatto che su questo valore incidono le quote di proprietà delle quali non si tiene invece conto per gli altri due indici (e che attribuiscono alle case-madri italiane l'intera attività delle consociate).

Nella colonna B sono riportati i dati del grado di multinazionalizzazione non ponderati. Si è calcolato, in altre parole, il grado di multinazionalizzazione per ogni singola impresa e poi si è fatta la media aritmetica semplice fra i valori ottenuti. Poiché ogni impresa ha in questa seconda elaborazione un peso unitario, il confronto con i risultati riportati nella colonna A ci dice in modo indiretto se sono le grandi imprese ad avere o meno una più alta percentuale di attività all'estero. Contrariamente a quanto forse ci si sarebbe attesi, nel 1981 i dati ponderati sono, per tutti e tre gli indici, inferiori a quelli non ponderati. Sembrerebbe, in altre pa-

TAB. 3.17. Grado di multinazionalizzazione delle imprese italiane. L'attività all'estero in rapporto a quella in Italia

| | 1981 | | variazione 1974-81 | | | 1981 | | | variazione 1974-81 | | |
|----------------------|------|-------|-----------------------|-------|------|-------|--------|--------|-----------------------|--------|--|
| | A | B | A | B | C | D | C | D | C | D | |
| Ind. manifatturiera | | | | | | | | | | | |
| Investimenti diretti | 26,5 | 103,6 | - 6,9 | - 3,7 | 34,0 | 107,8 | - 4,9 | + 25,8 | - 4,9 | + 25,8 | |
| Fatturato | 36,1 | 44,1 | - 5,8 | - 7,6 | 37,6 | 57,4 | + 7,6 | + 13,7 | + 7,6 | + 13,7 | |
| Occupazione | 33,5 | 54,5 | - 25,5 | + 5,2 | 36,9 | 72,1 | + 5,9 | + 13,7 | + 5,9 | + 13,7 | |
| Ind. totale | | | | | | | | | | | |
| Investimenti diretti | 30,4 | 103,1 | - 7,2 | + 2,3 | 37,4 | 107,8 | + 6,3 | + 30,2 | + 6,3 | + 30,2 | |
| Fatturato | 42,0 | 44,6 | + 5,0 | - 1,9 | 37,7 | 57,8 | + 12,2 | + 15,3 | + 12,2 | + 15,3 | |
| Occupazione | 34,9 | 54,9 | - 4,9 | + 5,2 | 37,7 | 72,1 | + 6,8 | + 14,9 | + 6,8 | + 14,9 | |

Legenda:

- A = tutte le imprese, valori ponderati
- B = *idem* ma valori non ponderati
- C = imprese con attività estere in tutti e tre gli anni, valori ponderati
- D = *idem* ma valori non ponderati

role, che nel nostro sistema industriale siano le imprese di minori dimensioni ad avere i piú alti livelli di multinazionalizzazione³⁶. Su questo punto si tornerà in maniera piú approfondita nelle pagine seguenti.

Tornando alla tabella 3.17, e facendo nuovamente riferimento alla colonna A (tassi di variazione), i valori riportati sembrano delineare una chiara tendenza alla diminuzione dell'impegno medio delle nostre imprese all'estero. Tutte le percentuali risultano in forte riduzione dal 1974 al 1981. L'unica eccezione si ha per il fatturato dove la crescita tuttavia sembra legata piú che altro ai particolari caratteri dell'espansione all'estero del settore estrattivo (altissimo rapporto fatturato/addetto e fatturato/patrimonio netto).

In realtà il problema si pone in maniera piú complessa. Le imprese italiane rilevate nel 1981 non sono le stesse che esistevano nel 1974. Non sono piú prese in considerazione alcune case-madri che hanno chiuso o venduto le loro consociate estere cosí come esistono nuove imprese che hanno effettuato il loro primo ID all'estero proprio nel periodo che va dal 1974 al 1981. Nella colonna C sono riportate le percentuali relative a quelle imprese che avevano ID esteri sia nel 1974 che nel 1981. Dal complesso dei risultati riportati nella tabella si può rilevare che le «vecchie» imprese multinazionali che hanno avuto la capacità di sopravvivere nel periodo esaminato, avevano un grado di multinazionalizzazione superiore a quello rilevato per l'insieme delle imprese (colonna A). E, cosa forse anche piú interessante, diventa meno evidente la diminuzione del loro impegno all'estero dal 1974 al 1981. La percentuale relativa all>ID risulta ancora diminuita, ma in una misura piú contenuta; per il fatturato e l'occupazione la tendenza è invece alla crescita.

Il declino del grado di multinazionalizzazione sembra quindi legato per una parte significativa ad un effetto di composizione. È l'ingresso delle imprese che effettuano il loro primo investimento all'estero nel periodo preso in considerazione che tende ad abbassare la percentuale. Le «nuove» entrate, come è d'altra parte logico, sono in media meno multinazionalizzate. Quanto alle «vecchie», anche se non tutte le indicazioni coincidono, si può parlare di una tendenza ad una ulteriore crescita della loro presenza all'estero.

A questa conclusione si può giungere esaminando anche le variazioni del grado di multinazionalizzazione riportate nella colonna D. Oltre alle nuove entrate, ciò che fa abbassare la percentuale dal 1974 al 1981 è il declino del grado di multinazionalizzazione di qualche grande impresa che

³⁶ La differenza, particolarmente elevata, tra il valore ponderato e quello non ponderato per l>ID è da collegarsi, in una certa misura, ai dati relativi ad una piccola impresa italiana che nel 1981 aveva un elevatissimo grado di multinazionalizzazione.

aveva attività all'estero già nel 1974. Se si guarda infatti alle percentuali non ponderate relative alle imprese presenti nel 1974 ed ancora attive nel 1981, cioè se si escludono le entrate e le uscite, non solo i valori sono più alti di quelli delle tre precedenti colonne ma tutti gli indici segnalano un forte incremento del rapporto tra il 1974 ed il 1981.

Per concludere, il grado di multinazionalizzazione delle imprese che hanno attività all'estero da almeno un decennio, nella maggioranza dei casi, ha teso a crescere nel corso degli anni settanta. La «crisi» di qualche grande impresa tende a nascondere questo fenomeno; così come tende a nascondere il fatto che le imprese che hanno effettuato i loro primi ID all'estero negli anni in esame, hanno in media un più basso grado di multinazionalizzazione. Quest'ultima considerazione è messa in evidenza più chiaramente dalla tabella 3.18. Le imprese che hanno effettuato il loro primo investimento dopo il 1974 hanno, per tutti e tre gli indicatori, quote notevolmente più basse di attività estere rispetto alle altre imprese³⁷. Cosa questa che appare peraltro abbastanza logica.

TAB. 3.18. *Grado di multinazionalizzazione delle imprese che effettuano i primi investimenti all'estero. Industria manifatturiera*

| Dati non ponderati | Nuove imprese 1981 | Vecchie imprese 1981 |
|--------------------|-----------------------|-------------------------|
| Fatturato | 23,1 | 44,1 |
| Occupazione | 17,1 | 54,5 |
| ID | 58,5 | 92,3 |

Il significato di queste prime informazioni può essere meglio compreso approfondendo l'analisi con un confronto internazionale e, successivamente, considerando anche la rilevanza delle esportazioni dalle case madri. L'obiettivo è evidentemente quello di valutare sia il grado complessivo di internazionalizzazione delle imprese considerate, sia in che misura le nostre imprese si sono poste un problema di scelta tra produzione all'estero ed esportazione e, più in particolare, se la prima tende a sostituire le seconde.

³⁷ Il fatto che le imprese che entrano nella nostra rilevazione dopo il 1974 abbiano in media un più basso grado di multinazionalizzazione è per una certa parte legata all'ingresso di alcune grandi imprese con ID relativamente piccoli. È vero tuttavia che, fermo restando quanto si è visto finora a proposito di dimensione e grado di multinazionalizzazione, le imprese che effettuano il loro primo ID estero sono in generale meno multinazionalizzate.

4.2. *Il grado di multinazionalizzazione. Un confronto con altri paesi*

Nella tabella 3.19 i risultati della nostra ricerca sono stati confrontati con quelli ottenuti per l'Italia e per altri paesi, analizzando i dati di bilancio delle 500 piú importanti multinazionali a livello mondiale. Poiché quest'ultima indagine riguarda solo le imprese piú grandi, anche per l'Italia i valori riportati nella tabella precedente sono stati ricalcolati per le sole imprese di maggiori dimensioni ³⁸:

TAB. 3.19. *Grado di multinazionalizzazione. Un confronto internazionale per le grandi imprese*

| Ind. manifatturiera | Fatturato all'estero/ fatturato interno | | Occupati all'estero/ occupati interno |
|----------------------------|--|------|--|
| | 1977 | 1981 | 1981 |
| USA | 29,9 | 32,0 | 31,8 |
| G.B. | 37,1 | 45,1 | 39,5 |
| Germania | 17,6 | 22,1 | 22,0 |
| Francia | 32,1 | 32,4 | 32,7 |
| Giappone | 6,6 | 8,1 | 8,0 |
| Svezia | 37,5 | 42,9 | 43,0 |
| Italia | 22,9 | 21,2 | 21,7 |
| Italia (nostra ricerca) | 32,5 ^a | 31,3 | 32,6 |
| Tutti i paesi | 30,7 | 33,2 | 33,1 |

^a 1974.

Fonte: ONU, *Transnational Corporation in World Development*, New York, 1983.

Come si vede, i due risultati relativi all'Italia sono diversi tra loro. Mentre sulla base di quanto emerge dall'indagine da noi svolta il grado di multinazionalizzazione italiano si collocherebbe su livelli analoghi a quelli francesi e statunitensi, secondo i valori pubblicati in *Transnational Corporation in World Development* il valore italiano sarebbe piú simile a quello tedesco e superiore solo a quello giapponese.

Alla luce di quanto si è visto (ed anche di quanto si vedrà nei paragrafi successivi), la diversità non può essere considerata sorprendente. Mentre la percentuale ricavata dalla nostra rilevazione si riferisce ad imprese con almeno 5.000 addetti, l'indagine riportata in *Transnational Corporation in World Development* rileva solo le piú grandi imprese multinazionali. Dalla tabella 3.17 si era potuto rilevare che un elemento caratteristico della no-

³⁸ I dati per gli altri paesi sono tratti da ONU, *Transnational Corporation in World Development*, New York, 1983 e rielaborati sulla base della stima fatta da Stopford & Dunning, nel loro lavoro *Multinationals*, cit., p. 57.

stra espansione all'estero potrebbe essere il fatto che il grado di multinazionalizzazione tende a crescere al decrescere delle dimensioni. Se questo risultasse vero, è evidente che il confronto effettuato solo tra le grandissime imprese possa dare una immagine di «diversità» alla situazione italiana che risulta molto attenuata quando i dati si riferiscono all'intero universo delle imprese³⁹.

Sulla base di quanto si rileva dalla tabella 3.19 ed anche di quanto si era visto nel paragrafo precedente, per la seconda metà degli anni settanta, ci sembra poi che si possa parlare di una tendenza generalizzata a livello internazionale ad una ulteriore crescita per le imprese di più antica multinazionalizzazione — come dovrebbero essere le imprese prese in considerazione dall'indagine internazionale, vista anche la loro dimensione⁴⁰ — dell'attività estera in termini di ID. Ciò, nonostante la diversità della situazione italiana legata ad effetti di composizione ed al comportamento di qualche grande impresa.

TAB. 3.20. *Grado di multinazionalizzazione delle imprese italiane. Fatturato all'estero in rapporto a quello in Italia*

| | Case-madri | | | Settori | |
|---------------------|---------------------|-----------------------|---|---------|-----------------------|
| | tutte le Case-madri | | Imprese con attività estere nei 3 anni variazione 1974-81 | 1981 | variazione 1974-81 |
| | 1981 | variazione 1974-81 | | | |
| Estrattivo | 59,8 | +24,8 | +24,8 | n.c. | — |
| Lav. minerali | 8,0 | +2,7 | +3,7 | 1,6 | +0,6 |
| Chimica | 11,8 | +3,5 | +9,8 | 2,1 | +0,5 |
| Gomma | 246,9 | +21,9 | +34,7 | 58,3 | +11,3 |
| Mecc. el. e non el. | 35,8 | -2,5 | -0,6 | 5,5 | +1,7 |
| Mezzi di trasporto | 27,9 | +0,1 | +3,4 | 16,8 | -1,9 |
| Alimentari | 109,2 | +9,7 | +13,2 | 9,1 | +0,9 |
| TAPCC | 5,9 | +1,5 | +3,4 | 0,4 | +0,3 |
| Legno | 28,4 | -6,4 | +6,8 | 0,5 | +0,1 |
| Carta | 6,2 | -11,8 | -1,4 | 0,5 | -0,9 |
| Tot. manifatturiera | 36,1 | -1,3 | +7,6 | 6,6 | +0,9 |
| Tot. industria | 42,0 | +5,0 | +12,2 | 10,1 | +2,4 |

n.c. = non calcolabile.

³⁹ Su questo punto confronta anche quanto si dirà in seguito nel paragrafo 5.2, p. 97 s.

⁴⁰ Cfr. ONU, *Transnational Corporation in World Development*, cit.

Una conferma a questa conclusione, d'altro canto, ci viene anche dal fatto che a risultati del tutto analoghi si giunge se il grado di multinazionalizzazione è calcolato in termini di occupati.

L'ultima tabella di questo paragrafo (tabella 3.20) riporta i valori precedenti disaggregati per settori. Le differenze sono molto accentuate. Nel 1981 il settore in cui le case-madri hanno la piú alta quota di fatturato all'estero è quello della gomma dove la produzione fuori d'Italia è quasi due volte e mezzo quanto è prodotto nel nostro paese. Segue l'alimentare (il 109%), l'estrattivo (quasi il 60%), il meccanico, il legno ed i trasporti (rispettivamente il 35,8%, e il 27,9%).

Quanto si è visto in precedenza vale anche per questa ulteriore disaggregazione. Per quasi tutti i settori la tendenza, se non si considerano le nuove entrate, è di aumento della multinazionalizzazione. In altre parole le imprese con attività all'estero di piú antica data tendono a multinazionalizzarsi sempre piú. L'eccezione piú rilevante è costituita dal settore dei mezzi di trasporto che, anche se nell'intero periodo risulta in crescita, in realtà dopo il 1979 ha visto le sue percentuali dimezzarsi (e qualcosa di analogo è rilevabile anche per il settore del legno).

La seconda parte della tabella ci mostra infine il grado di multinazionalizzazione calcolato per l'intero settore (e non con riferimento alle sole case-madri). La percentuale piú elevata è ancora quella relativa al settore della gomma, la cui produzione all'estero è pari quasi al 60% di quella realizzata in Italia. Seguono a grande distanza il settore dei Mezzi di Trasporti, l'Alimentare ed il Meccanico. Per gli altri, le percentuali sono del tutto trascurabili.

Come in precedenza, i risultati sono analoghi se il grado di multinazionalizzazione è calcolato in termini di occupati. Per concludere, il grado di multinazionalizzazione delle nostre imprese non sembra essere troppo diverso da quello rilevabile per altri paesi. Cosí come non appare troppo differente la sua evoluzione che, salvo alcune situazioni di crisi, sembra nel complesso segnalare una crescita. L'apparente riduzione del grado di multinazionalizzazione non è tanto sintomo di un disimpegno all'estero quanto, al contrario, l'espressione in primo luogo di un allargamento dell'area delle imprese che operano, attraverso l'ID, sui mercati internazionali.

È significativo a questo proposito, il fatto che questa tendenza risulta essere abbastanza omogenea per i vari comparti che compongono il sistema industriale (con la sola eccezione rilevante del settore dei Mezzi di Trasporto). Cosa quest'ultima che può essere vista anche come una testimonianza del relativo dinamismo dell'intera struttura industriale del nostro paese anche in un momento non certo facile a livello internazionale.

4.3. Le esportazioni

È noto che il nostro paese è molto aperto al mercato internazionale. Prendendo ancora una volta come punto di riferimento l'insieme delle imprese con più di 20 addetti, si può osservare come le case-madri rilevate dalla nostra indagine siano imprese, come forse c'era da attendersi, che hanno una attività di esportazione superiore alla media.

Il rapporto tra esportazioni e fatturato all'interno risulta infatti più che doppio rispetto a quello dell'insieme delle imprese. A fronte del 30% circa, le imprese multinazionali italiane, oltre all'attività diretta all'estero, esportavano nel 1981 un ammontare medio pari al 65% delle vendite all'interno (tabella 3.21).

TAB. 3.21. *Esportazioni in rapporto alle vendite in Italia*

| Ind. manifatturiera | valori percentuali 1981 | variazione 1974-81 |
|---|----------------------------|-----------------------|
| Case-madri | 65,0 | - 16,2 |
| <i>Idem</i> valori non ponderati | 70,1 | + 14,3 |
| Case-madri con attività all'estero in tutte e tre gli anni | 57,7 | - 13,5 |
| <i>Idem</i> valori non ponderati | 73,3 | + 17,7 |
| Tutte le imprese oltre 20 addetti | 29,2 | + 7,6 |

Come per il grado di multinazionalizzazione, nell'arco di tempo coperto dalla ricerca, sembra delinearsi una apparente capacità decrescente ad esportare delle imprese multinazionali del nostro paese. Il declino della percentuale dal 1974 al 1981 è di oltre 16 punti. In realtà, anche in questo caso, l'andamento dei valori sembra legato ad effetti di composizione. Se si analizza il rapporto tra esportazioni e fatturato in Italia impresa per impresa e si calcola la media (non ponderata quindi), l'evoluzione tra il 1974 ed il 1981 muta in maniera sostanziale (tabella 3.21, seconda riga) rispetto a quanto visto in precedenza. In altre parole, l'andamento complessivo sembra essere stato fortemente influenzato soprattutto dalla «crisi» che ha interessato alcune grandi imprese; in generale, si può parlare, al contrario, di una tendenza per le imprese multinazionali italiane ad un aumento dell'export fortemente sostenuto. Le nuove entrate⁴¹ sem-

⁴¹ Non si può infatti rilevare alcuna differenza tra gli andamenti dell'insieme delle imprese, e quelli relativi alle aziende che avevano consociate nel 1974 e continuavano ad averne nel 1981.

TAB. 3.22. *Esportazioni dalle case madri in relazione alla costituzione di consociate estere*

| Ind. manifatturiera | Prima | Dopo | 1974 |
|---------------------------------|-------|------|------|
| Percentuale media non ponderata | 62,9 | 59,2 | 55,8 |

brano invece influenzare poco i dati, anche se c'è da osservare che l'aumento dell'export è ancora più sostenuto per le imprese che hanno consociate all'estero da più tempo. Quest'ultima osservazione ci permette anche di notare il ruolo non antagonista, nel lungo periodo, della produzione all'estero rispetto alle esportazioni, almeno per l'industria del nostro paese.

Qualcosa di diverso si può invece rilevare per quel che riguarda gli effetti più immediati sulle esportazioni dell'inizio di una attività produttiva fuori del paese. Come si vede dalla tabella 3.22, il valore medio dell'export calcolato dopo l'apertura di nuove attività estere, è superiore di 3,7 punti rispetto allo stesso valore calcolato prima dell'apertura delle consociate. Le esportazioni continuano dunque a crescere anche dopo l'inizio di una attività di produzione. Ma, a ben vedere, la crescita appare più lenta di quella che si registra per l'insieme delle case-madri.

Senza rifarsi ad una letteratura che, come si sa, è molto vasta, ci sembra che quanto si è visto indichi da un lato che non vi è piena sostituibilità tra esportazioni ed attività di produzione all'estero e dall'altro che, almeno nel breve periodo, la costituzione di consociate rallenta la crescita dall'export.

4.4. *I caratteri della internazionalizzazione dell'industria italiana*

Quanto si è visto nei paragrafi precedenti ci mette ora in condizione di delineare meglio le modalità con cui si è sviluppata nell'ultimo decennio l'internazionalizzazione del nostro apparato produttivo.

La prima constatazione è che il «coinvolgimento estero» delle imprese che hanno ID fuori del paese — individuato dalla somma di esportazioni e fatturato delle consociate estere — è piuttosto elevato (tabella 3.23) superando nel 1981 di circa il 25% le vendite effettuate in Italia. In altre parole, questo gruppo di imprese vende oltre il 50% della propria produzione (il 62,5%, per l'esattezza) sui mercati esteri.

Questi risultati ripropongono in sostanza l'idea di una accentuata divaricazione tra le imprese in termini di capacità di accesso ai mercati in-

TAB. 3.23. Grado di internazionalizzazione nell'industria manifatturiera

| | $(X + Fe)/Ft$ | | $Fe/(X + Fe)$ | |
|---|---------------|-----------------------|---------------|-----------------------|
| | 1981 | variazione 1974-81 | 1981 | variazione 1974-81 |
| Case-madri | 1,25 | -0,25 | 49,9 | +2,0 |
| <i>Idem</i> ma con attività all'estero in tutti e tre gli anni | 1,18 | -0,12 | 51,2 | +6,6 |
| Tutte le imprese con più di 20 addetti | 0,38 | +0,09 | 22,7 | -0,8 |

Legenda:

- X = esportazioni;
 Fe = fatturato estero;
 Ft = vendite in Italia.

ternazionali. Accanto a un certo numero (non alto) di imprese capaci di espandersi all'estero con caratteristiche analoghe a quelle degli altri paesi, vi è invece una larga parte del sistema industriale che non sembra in grado di operare fuori dal paese.

A conferma di ciò sta inoltre il fatto che, anche escludendo dall'analisi le micro-imprese (con meno di 20 addetti), le differenze nelle percentuali di vendita all'estero tra i due gruppi sono molto accentuate. Contro il 62,5% rilevato dalla nostra analisi, si passa, per il resto delle imprese (non comprendendo quindi i valori relativi alle case-madri individuate), a solo il 19,5%.

Come c'era d'attendarsi anche sulla base di quanto si era visto nelle pagine precedenti, le imprese di più antica multinazionalizzazione sono quelle che hanno un più alto livello di internazionalizzazione ed una quota più bassa di esportazioni sul totale delle vendite all'estero (poco meno del 50%).

Per quel che riguarda gli andamenti dal 1974 al 1981, valgono i discorsi già fatti in precedenza. Il coinvolgimento estero tende a diminuire nei sette anni in maniera abbastanza consistente; ma, anche in questo caso, siamo di fronte ad un andamento che trova una sua importante spiegazione in effetti di composizione. In particolare, l'abbassamento dell'indice sembra essere legato soprattutto al minor livello di internazionalizzazione delle nuove case-madri, come mostra d'altra parte la diminuzione molto meno rilevante dell'indice (-0,12) per le imprese che avevano già attività all'estero all'inizio del periodo considerato. Il resto può essere invece spiegato con il disimpegno di qualche grande impresa dall'attività estera; disimpegno che, a livello aggregato, finisce col nascondere la ten-

denza generale alla crescita della internazionalizzazione delle imprese.

Una conferma indiretta è costituita dai risultati riportati nella ultima riga della tabella 3.23 che ci mostrano come il coinvolgimento estero dell'intero settore manifatturiero (imprese con almeno 20 addetti) sia in crescita, e che tale crescita sia anche abbastanza sostenuta (oltre il 20% in soli 7 anni).

In questa direzione vanno le conclusioni che si possono ricavare anche dalle successive elaborazioni ottenute confrontando i risultati della tabella precedente con quelli relativi ad altri paesi (sulla base di una indagine condotta sulle piú importanti 500 imprese multinazionali rielaborata nel recente lavoro di Stopford e Dunning⁴²). I valori che si ricavano per l'Italia da questo studio (tabella 3.24) sottolineano come il grado di internazionalizzazione delle nostre grandi imprese non sia troppo lontano da quello medio (nel 1981, 0,65 contro 0,72).

TAB. 3.24. *Grado di internazionalizzazione. Un confronto internazionale per le grandi imprese, 1977-81*

| | $(X + Fe)/Ft$ | | $Fe/(X + Fe)$ | |
|--------------------------------|-------------------|------|---------------|-------------------|
| | 1977 | 1981 | 1977 | 1981 |
| Italia | 0,75 | 0,65 | 0,53 | 0,54 |
| Italia (ns. ricerca) | 1,17 ^a | 1,13 | 0,49 | 0,50 ^a |
| USA | 0,54 | 0,59 | 0,85 | 0,85 |
| Francia | 1,02 | 1,11 | 0,63 | 0,62 |
| G.B. | 0,96 | 1,27 | 0,76 | 0,80 |
| Germania | 0,95 | 1,11 | 0,36 | 0,42 |
| Giappone | 0,54 | 0,63 | 0,19 | 0,21 |
| Svezia | 2,00 | 2,82 | 0,53 | 0,58 |
| Tutti i paesi eccetto l'Italia | 0,65 | 0,72 | 0,70 | 0,71 |

^a 1979.

Fonte: ONU, *Transnational Corporation in World Development*, New York, 1983.

Se si considerano invece i risultati della nostra ricerca, che tengono conto anche delle imprese di minore dimensione, il dato italiano finisce col somigliare a quello di paesi tra i piú multinazionalizzati come la Francia o la Germania. Resta evidentemente da vedere cosa succederebbe ai valori degli altri paesi se si includessero le piccole unità produttive⁴³.

⁴² Cfr. Stopford e Dunning, *Multinationals*, cit.

⁴³ Va ricordato a questo proposito quanto si è visto in precedenza e cioè che per le nostre imprese esiste una relazione inversa tra dimensione e grado di multinazionalizzazione che non sembra esistere per gli altri paesi; ciò rende possibile il confronto tra i nostri dati e quelli pubblicati da Stopford e Dunning.

Il declino dell'indice tra il 1977 (o il 1979) e il 1981 per l'Italia, anche se può essere spiegato, in parte almeno, come abbiamo visto, in termini di nuove entrate e quindi di una certa trasformazione dei soggetti investitori, contrasta tuttavia con quanto emerge per tutti gli altri paesi dove il coinvolgimento estero sembra in forte aumento.

Sempre dalla tabella 3.23 si può infine osservare come, negli anni in esame, tendano ad assumere un sempre maggiore peso le attività direttamente produttive. Tendenza che si delinea appena per l'insieme delle case-madri e che invece è molto più netta per le imprese di più antica multinazionalizzazione (+ 6,6%). In sostanza questi risultati sembrano confermare l'idea che le imprese tendano a diventare sempre più capaci di sfruttare i vantaggi di localizzazione mano a mano che la loro presenza produttiva fuori del paese di origine si consolida.

Questo per quel che riguarda le case-madri. A livello dell'insieme dell'industria manifatturiera l'andamento è opposto; cosa questa che indica una crescita dell'export complessivo più rapida di quella delle case-madri rilevate dalla nostra inchiesta ed anche più veloce del fatturato estero, come già si era rilevato al paragrafo 1.2. In altre parole agli inizi degli anni ottanta, si poteva rilevare ancora una certa preferenza delle imprese italiane ad utilizzare, come canale di espansione sui mercati esteri, le esportazioni.

Questa constatazione è, d'altra parte, confermata dal confronto con gli altri paesi (tabella 3.24). Nonostante la maggiore importanza che è andata assumendo la produzione delle consociate estere, le esportazioni rappresentavano ancora nel 1981 il 50% delle vendite complessive delle nostre multinazionali, contro una percentuale media che, per le prime 500 imprese rilevate dall'indagine dell'ONU, è del 29%. A livello disaggregato, si può notare che la percentuale italiana relativa al fatturato estero risulta superiore solo ai valori tedeschi e giapponesi.

Un ultimo insieme di riflessioni è suggerito dalla tabella 3.25 nella quale è riportato l'andamento del rapporto tra fatturato (settore manifatturiero) delle consociate estere ed esportazioni per alcune aree geografiche. Nel 1981 le vendite fuori del paese legate ad attività produttive rappresentavano una quota più alta nei PMS e nei PVS rispetto ai PS (rispettivamente 30,9, 25,7, 16,1). A ben vedere tuttavia la situazione all'interno di queste due aree era notevolmente differenziata. Nei PVS l'alto valore della percentuale può essere spiegato con la straordinaria importanza dell'attività in America Latina, mentre i valori relativi alle altre due aree (Africa ed Asia) sono i più bassi in assoluto. All'interno dei PMS la percentuale relativa ai paesi del sud Europa non appartenenti alla CEE è molto più alta dell'altra.

Ma forse l'aspetto più interessante della tabella è messo in luce dalle

TAB. 3.25. *Fatturato delle consociate in rapporto alle vendite complessive all'estero, per alcune aree geografiche*

| Ind. manifatturiera | 1981 | Variazione 1974-1981 |
|---------------------|-------|----------------------|
| PS europei | 16,1 | + 3,1 |
| di cui: CEE | 18,6 | + 3,5 |
| Altri PS | 16,6 | + 11,0 |
| di cui: USA | 19,2 | + 17,8 |
| Totale PS | 16,1 | + 4,5 |
| PMS europei | 30,9 | - 28,4 |
| di cui: CEE | 14,4 | + 1,8 |
| America Latina | 143,1 | - 20,3 |
| Africa | 3,5 | + 0,1 |
| Asia | 5,2 | - 2,6 |
| Totale PVS | 25,7 | - 14,0 |

diversità negli andamenti per le varie aree. Nell'arco di tempo coperto dalla nostra ricerca la situazione ha subito un rapido cambiamento con una crescita del fatturato estero molto piú accentuata di quella dell'export nei PS, e meno veloce nei PVS e, soprattutto, nei PMS.

Mentre dunque fino al 1974 nei PS si preferiva esportare e nei PMS (e in America Latina) si preferiva costituire consociate per produrre «in loco», nel corso degli anni settanta le situazioni sembrano mutare con il risultato che, nel 1981, le differenze tra le varie aree non erano piú molto rilevanti con la sola eccezione dell'America Latina.

Per il momento può essere sufficiente sottolineare che, come l'accentuata concentrazione geografica delle nostre attività estere può essere vista come un segno di una scarsa capacità complessiva di presentarsi sui mercati internazionali da parte delle imprese italiane, così la tendenza alla maggiore differenziazione che si sta delineando negli ultimi anni può essere espressione di una situazione che, sia pure con una certa lentezza, sta cominciando a mutare.

Un ultimo modo di approfondire l'analisi è quello di esaminare il grado di internazionalizzazione nei vari comparti dell'industria manifatturiera. Ciò facendo riferimento sia alle sole case-madri, sia all'intero settore (imprese con almeno 20 addetti). I due indicatori tenderanno ovviamente a coincidere quanto piú è alto il livello di concentrazione del settore (tabella 3.26).

La prima osservazione è che le situazioni si presentano abbastanza diversificate all'interno dell'industria manifatturiera. Nel settore della gomma le vendite complessive all'estero superano quelle in Italia di oltre

TAB. 3.26. *Grado di internazionalizzazione per settori. Esportazioni più fatturato all'estero in rapporto al fatturato interno*

| | Case-madri | | var. 1974-81 | | Tutte le imprese con almeno 20 addetti | |
|-------------------------|------------|---------|--------------|-------|--|--|
| | 1981 | A | B | 1981 | var. 74-81 | |
| Lav. minerali | 71,1 | - 113,5 | - 98,5 | 29,8 | - 31,0 | |
| Chimica | 85,2 | + 6,6 | + 36,1 | 20,4 | + 10,4 | |
| Gomma | 481,5 | + 73,4 | + 117,5 | 110,8 | n.c. | |
| Meccanica el. e non el. | 149,3 | - 8,0 | + 20,9 | 58,3 | + 17,7 | |
| Mezzi di trasporto | 86,7 | - 29,9 | - 28,4 | 51,2 | + 13,4 | |
| Alimentari | 152,4 | + 26,7 | + 34,2 | 19,3 | + 5,3 | |
| TAPCC | 57,9 | + 18,6 | + 24,3 | 34,9 | - 9,7 | |
| Legno | 83,0 | - 50,4 | - 41,0 | 29,7 | + 12,5 | |
| Carta | 37,3 | - 11,4 | + 63,1 | 12,7 | + 3,9 | |

Legenda:

A = tutte le case-madri

B = case madri con attività estere in tutte e tre gli anni

n.c. = non calcolabili.

il 10% (il rapporto è addirittura 5 a 1 per le sole case-madri); all'opposto, nel settore della carta quasi il 90% della produzione è venduto all'interno. Gli altri settori più fortemente internazionalizzati sono la meccanica (elettrica e non elettrica) ed i trasporti. Per il comparto Alimentare le indicazioni sono contrastanti a livello di case-madri (alto grado di internazionalizzazione) e di settore (basso grado di internazionalizzazione). Cosa questa non sorprendente visto lo scarso livello di concentrazione del settore.

Nel complesso, anche se in maniera non del tutto netta, è forse possibile rilevare una relazione diretta tra coinvolgimento estero ed i settori definiti da alcuni ad alta tecnologia. Ovviamente questa conclusione va letta tenendo conto dei limiti che hanno le analisi in cui la tecnologia è misurata a livello di settore, e di quelli ulteriori connessi al fatto che si sono potute considerare solo le imprese con almeno 20 addetti. In altre parole, se si tiene conto anche di quanto viene venduto dalle consociate estere, sembrerebbe meno convincente l'opinione che vuole la nostra industria capace di penetrare sui mercati internazionali soprattutto nei settori definiti come «tradizionali». Si può infatti notare dalla tabella successiva (tabella 3.27) come l'attività di produzione all'estero costituisca in media una quota molto più rilevante del coinvolgimento estero complessivo nei settori meno tradizionali (con la sola eccezione del comparto Alimentare).

In termini di andamenti non è invece possibile cogliere alcuna indica-

TAB. 3.28. Grado di internazionalizzazione per settori. Un confronto internazionale per le grandi imprese, 1977-81

| | $(Fe + X)/Ft$ | | | | $Fe/(Fe + X)$ | | | |
|---------------------|---------------|-----------------------|----------------------|-----------------------|---------------|-----------------------|----------------------|-----------------------|
| | tutti i paesi | | Italia (ns. ricerca) | | tutti i paesi | | Italia (ns. ricerca) | |
| | 1981 | variazione 1977-81 | 1981 | variazione 1974-81 | 1981 | variazione 1977-81 | 1981 | variazione 1974-81 |
| Chimica | 92,3 | + 8,3 | 85,2 | + 6,6 | 69,0 | + 0,5 | 22,9 | - 10,8 |
| Gomma | 100,0 | + 13,3 | 481,5 | + 73,4 | 78,9 | + 2,0 | 86,0 | - 0,2 |
| Mecc. el. e non el. | 84,2 | + 5,8 | 149,3 | - 8,0 | 59,7 | - 5,8 | 44,0 | - 1,0 |
| Mezzi di trasporto | 84,6 | + 24,6 | 86,7 | - 29,9 | 45,6 | - 0,8 | 46,9 | + 6,6 |
| Alimentari | 68,6 | + 28,6 | 152,4 | + 26,7 | 91,3 | + 0,9 | 86,4 | - 7,1 |
| TAPCC | 31,0 | - 0,8 | 57,9 | + 18,6 | 55,5 | + 5,5 | 15,2 | - 1,8 |

Fonte: ONU, *Transnational Corporation in World Development*, New York, 1983.

TAB. 3.27. *Grado di internazionalizzazione per settori. Fatturato all'estero in rapporto alla somma del fatturato all'estero delle esportazioni*

| | Case-madri | | var. 1974-81 | | Tutte le imprese con almeno 20 addetti | |
|-------------------------|------------|--------|--------------|------|--|--|
| | 1981 | A | B | 1981 | var. 74-81 | |
| Lav. minerali | 17,9 | + 9,8 | + 4,9 | 7,0 | + 4,4 | |
| Chimica | 22,9 | - 10,8 | + 8,4 | 12,2 | - 2,2 | |
| Gomma | 86,0 | - 0,2 | - 0,2 | — | — | |
| Meccanica el. e non el. | 44,0 | - 1,0 | - 2,6 | 14,2 | + 1,9 | |
| Mezzi di trasporto | 46,9 | + 6,6 | + 11,2 | 42,4 | - 16,3 | |
| Alimentari | 86,4 | - 7,1 | - 7,3 | 51,8 | - 7,0 | |
| TAPCC | 15,2 | - 1,8 | + 2,0 | 1,5 | + 1,1 | |
| Legno | 48,7 | - 0,2 | - 0,5 | 2,0 | - 0,1 | |
| Carta | 21,5 | - 24,6 | - 20,0 | 4,7 | - 12,3 | |

Legenda:

A = tutte le case-madri

B = case-madri con attività estere in tutti e tre gli anni.

zione chiara. Sembrano quindi prevalere logiche interne ai vari settori e, in alcuni casi, anche alle singole imprese (come nel caso del settore dei mezzi di trasporto).

Nella tabella 3.28 è infine possibile confrontare i valori relativi alle case-madri riportati nelle due tabelle precedenti con quelli che si riferiscono all'insieme degli altri paesi⁴⁴. È facile constatare che la gerarchia tra i settori che si rileva per il nostro paese in termini di internazionalizzazione rispecchia abbastanza fedelmente quella degli altri paesi anche se, come avevamo già visto, le nostre imprese appaiono più internazionalizzate. La crisi del settore trasporti diventa più evidente se si confrontano i tassi di variazione relativi all'Italia con quelli del complesso dei paesi.

La quota delle esportazioni sul totale delle vendite all'estero è relativamente più bassa nel settore della gomma italiano ed è all'incirca uguale nel comparto dei trasporti e nell'industria alimentare. Ma il fatto che rende la situazione italiana diversa è sicuramente l'alta incidenza delle esportazioni nel settore chimico e nel comparto tessile-abbigliamento; incidenza che appare inoltre in ulteriore declino nel periodo preso in esame.

⁴⁴ I paesi sono: USA, Gran Bretagna, Giappone, Germania, Francia, Canada, Svezia, Svizzera, Olanda, Italia, Belgio, Austria, Sud-Africa, Australia, Norvegia, Danimarca, Finlandia, Lussemburgo.

5. I SOGGETTI INVESTITORI

5.1. *Il ruolo delle piccole imprese alla fine degli anni settanta*

Gli anni settanta nel nostro paese, è noto, sono stati caratterizzati da profonde trasformazioni dell'apparato produttivo, riorganizzazioni che, proprio per sottolineare il crescente ruolo delle imprese di minori dimensioni, sono state comunemente chiamate «decentramento».

Si è visto nel secondo capitolo che, come ulteriore espressione di questa trasformazione delle PMI, si è potuta osservare nell'ultimo decennio, sulla base dei risultati della nostra indagine, una crescente capacità delle unità produttive minori di espandere la propria attività sui mercati internazionali. Capacità peraltro probabilmente sottostimata dai valori riportati nelle tabelle che seguono per le difficoltà già descritte di rilevazione⁴⁵.

Nonostante la definizione piuttosto ampia di piccola impresa (sono considerate grandi imprese — GI — solo quelle che rientrano tra le prime 100 aziende industriali nella graduatoria riportata da Mediobanca)⁴⁶, i risultati riportati nella tabella 3.29 ci mostrano in modo abbastanza chiaro come l'attività estera delle unità produttive maggiori era, agli inizi degli anni ottanta, ancora largamente prevalente soprattutto se si fa riferimento all'intera industria. Le percentuali relative alle PMI erano del 12,1% per l'ID, dell'8,0% per il fatturato, del 14,5% per l'occupazione. Se si prende in considerazione la sola industria manifatturiera i valori erano invece lievemente più alti (rispettivamente 14,5%, 12,4% e 15,3%).

Pur non essendo rilevante, il ruolo delle piccole e medie imprese non può tuttavia essere considerato trascurabile. Come si accennava, infatti, occorre tener conto delle «correzioni» necessarie per stimare l'attività delle imprese che non hanno risposto ai questionari.

Sulla base delle informazioni raccolte⁴⁷ è possibile valutare l'ID estero complessivo delle imprese minori in un valore circa doppio di quello rilevato dalla nostra indagine. La percentuale dovrebbe essere di poco inferiore per il fatturato e di poco superiore per l'occupazione. È possibile

⁴⁵ Cfr. in questo stesso capitolo, p. 56, nota 11.

⁴⁶ Mediobanca, *Le principali società italiane*, 1982, Milano, 1982; la graduatoria tra le imprese è stabilita sulla base del fatturato. Si è fatto riferimento ai dati del 1981. La centesima impresa è la IBP con un fatturato di 241 miliardi, 5.300 addetti e 87 miliardi di patrimonio.

⁴⁷ Cfr. a p. 56, nota 11 in questo stesso capitolo.

TAB. 3.29. Attività all'estero delle imprese italiane. Le piccole e medie imprese

| Composizione percentuale | variazione | |
|--------------------------|------------|--------------------|
| | 1981 | composizione 74-81 |
| Ind. totale | | |
| Investimento diretto | 12,1 | + 3,1 |
| fatturato | 8,0 | + 0,2 |
| occupazione | 14,5 | + 3,6 |
| Ind. manifatturiera | | |
| Investimento diretto | 14,5 | + 2,5 |
| fatturato | 12,4 | + 3,1 |
| occupazione | 15,3 | + 6,6 |

quindi ipotizzare che circa un quarto della nostra attività estera sia da collegare alle unità di minori dimensioni.

Sempre facendo riferimento ai risultati della tabella 3.29, si può notare poi il fatto che le PMI, in sintonia con quanto è accaduto all'interno, nel corso degli anni settanta tendono ad espandere la loro attività all'estero più di quanto facciano le grandi imprese. La quota degli ID delle PMI dal 1974 al 1981 è cresciuta per l'industria manifatturiera di due punti e mezzo, quella del fatturato di oltre tre punti e quella dell'occupazione di 6,6 punti (per il complesso dell'industria le percentuali di crescita sono rispettivamente 3,1%, 0,2% e 3,6%).

Ma ciò che caratterizza lo sviluppo all'estero delle PMI italiane non solo è l'apparente maggior dinamismo ma anche una distribuzione geografica e settoriale in parte diversa. Se non si tiene conto del settore estrattivo, gli ID delle unità produttive più piccole nel 1981 erano relativamente più concentrate in tutti i PVS, compresa l'America Latina, con una percentuale complessiva del 54,1% contro il 43,2% delle grandi imprese (tabella 3.30).

Questo risultato non può essere considerato sorprendente viste le minori difficoltà di accesso che caratterizzano questi mercati; difficoltà che si riducono ulteriormente per l'America Latina per la quale sicuramente hanno avuto un ruolo le affinità culturali e linguistiche, la nostra emigrazione, nonché una tradizionale presenza dell'industria italiana. Le attività delle PMI in Africa ed in Asia, pur non consistenti in assoluto, costituiscono una parte rilevante dell'attività italiana (quasi il 50% per l'Asia, oltre il 30% per l'Africa).

Sorprendono invece le indicazioni che emergono per i PS. Mentre l'attività delle PMI negli USA si è sviluppata in maniera rapidissima partendo

TAB. 3.30. *Investimenti diretti delle imprese italiane, per aree geografiche. Piccole e medie imprese*

| Industria manifatturiera | Piccole e medie imprese | | | Grandi imprese | | |
|-----------------------------|-------------------------|----------|--------------------------------|------------------|----------|--------------------------------|
| | 1981 <i>a</i> | <i>b</i> | variazione <i>a</i> 1974-81 | 1981 <i>c</i> | <i>d</i> | variazione <i>c</i> 1974-81 |
| PS CEE | 8,7 | 4,8 | + 0,3 | 29,3 | 45,2 | + 11,0 |
| USA | 20,1 | 26,9 | + 20,1 | 9,3 | 73,1 | + 8,1 |
| Altri PMS europei | 13,2 | 14,7 | + 3,8 | 12,9 | 85,9 | + 10,1 |
| America Latina | 45,1 | 15,8 | - 25,6 | 40,8 | 84,2 | - 9,4 |
| Africa | 3,6 | 30,8 | - 1,7 | 1,4 | 62,9 | - 0,6 |
| Asia | 5,4 | 48,4 | - 1,9 | 1,0 | 51,6 | - 0,1 |
| Altri | 3,9 | — | — | 5,3 | | |
| | 100,0 | | | 100,0 | | |

*Legenda:**a* = quota sul totale dell'ID delle piccole medie imprese*b, d* = quota sull'ID totale dell'area*c* = quota sul totale dell'ID delle grandi imprese.

in pratica da zero nel 1974 (20% nel 1981), la percentuale relativa alla CEE è molto più bassa e per di più non sembra essere crescente.

Se si considera poi il fatto che il peso degli ID delle PMI in America Latina, dal 1974 al 1981, è sceso in maniera significativa (oltre 25 punti percentuali) è evidente che, con la fine degli anni settanta, sta mutando in una misura non diversa da quella delle grandi imprese, e forse anche più rapidamente, l'atteggiamento delle nostre PMI verso l'esperienza all'estero.

Alla base di questa trasformazione può esserci stato o un miglioramento delle capacità tecnologiche e organizzative all'interno che ha messo in grado queste imprese, o meglio, una piccola parte di esse, di spostare l'attività verso mercati meno «facili». Oppure una riduzione nei costi di trasporto e/o di comunicazione ed informazione che ha reso più facile l'accesso a mercati sofisticati, come quello USA, indipendentemente dalle capacità tecniche o commerciali. I tipi di prodotto realizzati ed il fatto che gli ID crescono più negli USA che nella CEE, fanno pensare ad uno spostamento delle linee di produzione legato non tanto alla vendita quanto ad una acquisizione di tecnologia, come si comprenderà meglio anche dai capitoli seguenti.

Questa ipotesi è, se non altro, non contraddetta dall'analisi per settori (tabella 3.31) che, anche se segnala una presenza particolarmente elevata in settori a bassa tecnologia come quello della prima lavorazione dei minerali, o quelli «tradizionali» (raccolti sotto la voce «altri settori»), ci mostra

TAB. 3.31. Investimenti diretti delle imprese italiane all'estero, per settori

| | Piccole e medie imprese | | | Grandi imprese | | |
|-------------------------|-------------------------|----------|--------------------------------|------------------|----------|--------------------------------|
| | 1981 <i>a</i> | <i>b</i> | variazione <i>a</i> 1974-81 | 1981 <i>c</i> | <i>d</i> | variazione <i>c</i> 1974-81 |
| Lavorazione minerali | 33,2 | 55,5 | -7,3 | 4,5 | 44,5 | - 3,6 |
| Chimica e gomma | 17,1 | 5,6 | -1,9 | 42,9 | 94,4 | -10,1 |
| Meccanica el. e non el. | 29,7 | 12,0 | +7,9 | 36,9 | 88,0 | -10,8 |
| Altri settori | 20,0 | 26,5 | +1,3 | 9,4 | 73,5 | + 4,3 |

*Legenda:**a* = quota nel totale sull'ID delle piccole e medie imprese*b, d* = quota sull'ID totale dell'area*c* = quota nel totale sull'ID delle grandi imprese.

pure una forte crescita dell'aggregato macchine elettriche, macchine non elettriche e trasporti. Settori questi che, sia pure in prima approssimazione, dovrebbero essere caratterizzati da un contenuto tecnologico superiore alla media.

5.2. Coinvolgimento estero e dimensioni d'impresa

L'analisi fatta nella prima parte del capitolo aveva posto in evidenza il problema del diverso grado di internazionalizzazione (e di multinazionalizzazione) al variare delle dimensioni d'impresa.

Il discorso può essere ora approfondito. Come si era rilevato nei paragrafi precedenti, il coinvolgimento estero delle nostre imprese sembrerebbe essere in una relazione inversa con la dimensione delle case-madri. In altre parole, le piccole unità produttive sembrerebbero più internazionalizzate delle grandi. Se ciò fosse vero si potrebbe parlare di un carattere specifico della nostra espansione all'estero visto che, come già si era ricordato, le analisi fatte per altri paesi o non avevano portato all'individuazione di alcuna tendenza chiara⁴⁸ o, viceversa, a rilevare una relazione diretta tra grado di coinvolgimento estero e dimensione.

La suddivisione tra le imprese è stata fatta per classi di fatturato. I primi risultati relativi al grado di multinazionalizzazione (colonna A della tabella 3.32) sembrano ridimensionare la supposta specificità della nostra espansione all'estero. Anche se in maniera non del tutto chiara, sembra

⁴⁸ Cfr. J.M. Stopford e J.H. Dunning, *Multinationals*, cit.

esistere infatti una relazione diretta tra grado di multinazionalizzazione e dimensioni; relazione peraltro meno chiara se si considerano le sole imprese di piú vecchia multinazionalizzazione (colonna C della stessa tabella). Il quadro cambia completamente tuttavia se si leggono le informazioni statistiche in un modo diverso. Calcolando infatti la media semplice tra i gradi di multinazionalizzazione di ogni singola impresa riemerge in maniera abbastanza netta la tendenza alla crescita del grado di multinazionalizzazione al decrescere delle dimensioni d'impresa. E ciò sia per l'insieme delle imprese, sia, e in maniera piú evidente, per quelle di piú antica multinazionalizzazione⁴⁹.

TAB. 3.32. *Grado di multinazionalizzazione per dimensioni di impresa, 1981*

| Industria manifatturiera | A | B | C | D |
|--------------------------|------|------|------|------|
| 0-50 miliardi | 38,4 | 49,6 | 53,0 | 78,2 |
| 51-100 miliardi | 43,0 | 50,7 | 63,4 | 67,2 |
| 101-250 miliardi | 48,4 | 51,5 | 59,3 | 66,0 |
| oltre 250 miliardi | 41,6 | 53,6 | 52,5 | 63,9 |

Legenda:

- A = tutte le imprese, valori ponderati
- B = tutte le imprese, valori non ponderati
- C = imprese con attività estere in tutti e tre gli anni, valori ponderati
- D = *idem*, valori non ponderati.

Mentre quindi è difficile concludere qualcosa sulla ipotizzata «diversità» della situazione italiana (vista l'impossibilità di confrontare i nostri risultati con quelli di ricerche, allo stesso livello di approfondimento, per altri paesi), si può parlare senz'altro di un maggior grado di multinazionalizzazione, in media, delle imprese minori. Cosa non irragionevole visto che l'espansione all'estero implica probabilmente delle dimensioni minime di impianto indipendentemente dalle caratteristiche della casa-madre.

Considerazioni d'altro canto non diverse possono ricavarsi dalla tabella successiva (tabella 3.33) nella quale sono riportati, per dimensioni di impresa, la quota delle esportazioni sul fatturato complessivo delle case-madri. Anche in questo caso sono le imprese piú piccole ad avere una maggiore percentuale di esportazioni. E ciò sia a livello dell'insieme delle imprese che per quelle di piú vecchia multinazionalizzazione. I valori non

⁴⁹ Va anche osservato che il grado di multinazionalizzazione delle grandi imprese può risultare sovrastimato se si considera che spesso invece dell'intero gruppo si è considerata la sola capogruppo produttiva.

ponderati confermano in questo caso le indicazioni che emergono dai dati ponderati.

TAB. 3.33. Quota delle esportazioni sul fatturato delle case madri, 1981

| Industria manifatturiera | A | B | C | D |
|--------------------------|------|------|------|------|
| 0-50 miliardi | 35,8 | 40,5 | 34,8 | 44,7 |
| 51-100 miliardi | 39,6 | 37,9 | 34,8 | 44,1 |
| 101-250 miliardi | 30,7 | 30,3 | 29,2 | 29,9 |
| oltre 250 miliardi | 28,3 | 35,5 | 23,0 | 38,2 |

Legenda:

- A = tutte le imprese, valori ponderati
- B = tutte le imprese, valori non ponderati
- C = imprese con attività estere in tutti e tre gli anni, valori ponderati
- D = *idem*, valori non ponderati.

Nella sostanza, l'insieme delle informazioni raccolte sembra confermare l'idea dell'esistenza di un forte dualismo non solo all'interno del sistema produttivo tra le imprese internazionalizzate e non, come già si era accennato in precedenza, ma anche e soprattutto all'interno delle PMI.

TAB. 3.34. Grado di internazionalizzazione per dimensione d'impresa, 1981

| Industria manifatturiera | A | B | C | D |
|--------------------------|------|------|------|------|
| 0-50 miliardi | 1,15 | 1,51 | 1,35 | 2,22 |
| 51-100 miliardi | 1,37 | 1,43 | 1,51 | 1,99 |
| 101-250 miliardi | 1,14 | 1,17 | 1,25 | 1,37 |
| oltre 250 miliardi | 0,98 | 1,39 | 0,98 | 1,65 |

Legenda:

- A = tutte le imprese, valori ponderati
- B = tutte le imprese, valori non ponderati
- C = imprese con attività estere in tutti e tre gli anni, valori ponderati
- D = *idem*, valori non ponderati.

Come forse c'era da attendersi, le PMI che hanno ID all'estero sono infatti caratterizzate da livelli di esportazione particolarmente elevati e, quindi, da un grado di internazionalizzazione complessivo (tabella 3.34) eccezionalmente alto, superiore anche a quello delle grandi imprese. Ciò anche se si può notare, sempre dalla stessa tabella, che le imprese di minor dimensione che hanno effettuato il loro primo ID all'estero hanno i livelli

di internazionalizzazione relativamente piú bassi rispetto alle altre imprese.

In questa ottica il consistente allargamento degli ID effettuati dalle PMI, rilevato dalla nostra indagine, è un significativo segnale di crescita dell'intero comparto industriale.

5.3. *Impresa pubblica ed attività all'estero*

Uno dei caratteri distintivi del sistema industriale italiano è senza dubbio costituito dalla significativa presenza dell'operatore pubblico. Nel 1980 gli occupati nell'industria di stato costituivano circa l'8,3% degli occupati totali del settore, mentre il suo fatturato era pari, nello stesso anno, a poco meno del 25% del fatturato delle imprese industriali con oltre 20 addetti. Quasi l'intero settore estrattivo, e petrolifero in particolare, è controllato dall'operatore pubblico. Sulla scia di quello che si è visto in particolare nel capitolo precedente è evidente che tutto ciò che si è detto a proposito del settore estrattivo va interamente riferito all'industria pubblica che in questo settore sembra essersi mossa con un certo dinamismo, legato probabilmente alle preoccupazioni indotte dalle due crisi petrolifere. Per questo particolare settore non sembra quindi fondata l'opinione che vuole l'industria pubblica italiana particolarmente «pigra» sulla via della internazionalizzazione della produzione⁵⁰.

Il problema è che l'attività estera nel settore estrattivo pur essendo da un punto di vista quantitativo rilevante costituisce un caso qualitativamente diverso all'interno del «normale» operare dell'impresa pubblica. In questo paragrafo l'attenzione sarà focalizzata quindi sul solo settore manifatturiero, mentre si rimanda ai paragrafi precedenti per quanto concerne il settore estrattivo.

Al contrario di quanto detto per le piccole imprese, è probabile che l'inchiesta fatta abbia raccolto risposte sufficientemente complete sull'attività estera dell'industria pubblica. In termini di valore assoluto i risultati non dovrebbero quindi essere lontani da quelli effettivi, mentre in termini percentuali dovrebbe esserci una sovrastima dell'importanza del settore pubblico (visto che non si sono potute avere informazioni per una parte consistente dell'attività all'estero delle PM imprese private).

Se si tiene conto del settore estrattivo, il 24% degli ID complessivi nel 1981 sono stati effettuati da imprese pubbliche (tabella 3.35). Le con-

⁵⁰ Cfr. N. Acocella, *L'impresa pubblica italiana e la dimensione internazionale: il Caso dell'IRI*, Torino, Einaudi, 1983.

sociate di queste imprese fatturavano il 40% del complesso della produzione all'estero ed occupavano il 16% degli addetti. Lo sviluppo tra il 1974 e l'81 è stato consistente.

TAB. 3.35. *Attività all'estero delle imprese italiane: l'impresa pubblica*

| Composizione percentuale | variazione | |
|--------------------------|------------|--------------------|
| | 1981 | composizione 74-81 |
| Ind. totale | | |
| Investimento diretto | 23,9 | + 8,2 |
| fatturato | 40,7 | +17,2 |
| occupazione | 15,9 | + 3,6 |
| Ind. manifatturiera | | |
| Investimento diretto | 9,1 | - 3,8 |
| fatturato | 8,4 | +1,0 |
| occupazione | 10,9 | +1,8 |

Considerando, tuttavia, la sola industria manifatturiera il quadro cambia completamente. Le percentuali oscillano dall'8,4% del fatturato al 10,9% dell'occupazione. E tenendo conto delle «correzioni» verso il basso di cui è parlato in precedenza si passa a valori intorno al 6-7%.

In sostanza il peso all'estero delle attività dell'industria pubblica nel settore manifatturiero è analogo (si guardi alle percentuali dell'occupazione) alla sua importanza all'interno. Cosa questa che non indica una «normalità» dell'espansione all'estero dell'impresa pubblica del nostro paese, ma esattamente l'opposto. Si deve infatti tener conto del peso che hanno nel nostro paese le micro-imprese che probabilmente non potranno mai affacciarsi sui mercati internazionali.

TAB. 3.36. *Investimenti diretti delle imprese italiane all'estero, per aree geografiche. Imprese pubbliche e private*

| Industria manifatturiera | Impresa pubblica | | Impresa privata | |
|--------------------------|------------------|--------------------|-----------------|------------------|
| | 1981 | variazione 1974-81 | 1981 | variazione 74-81 |
| PS | 18,9 | + 1,0 | 43,4 | + 21,5 |
| PMS | 15,1 | +11,0 | 14,1 | - 10,3 |
| PVS | 66,0 | - 12,0 | 42,5 | - 11,2 |

Nell'arco di tempo considerato le quote sembrano essere state abbastanza stabili con lievi variazioni in piú (fatturato e occupazione) ed in meno (ID). Ma questa apparente stabilità nasconde in realtà indicazioni abbastanza interessanti che emergono approfondendo l'analisi prima per aree geografiche e poi per settori. In primo luogo l'industria pubblica, anche all'interno del solo settore manifatturiero, sembra fortemente sbilanciata verso i PVS (tabella 3.36) e questo a scapito delle attività nei PS. La percentuale relativa a quest'ultima area era del 18,9% contro il 43,4% dell'industria privata. Sembra quindi valere anche per il comparto pubblico quello che si era visto per le piccole e medie imprese e cioè una relativa difficoltà ad entrare nei mercati piú sofisticati. Con la differenza che mentre per le PMI sembrava emergere una tendenza ad uno spostamento verso le aree piú evolute, per il settore pubblico vi è sí una diminuzione della quota degli ID nei PVS, ma a vantaggio dell'area dei PMS. Cosa quest'ultima abbastanza sorprendente vista la significativa contrazione dell'attività della nostra industria in quell'area.

TAB. 3.37. *Investimenti diretti delle imprese italiane all'estero, per aree geografiche. Imprese pubbliche e private*

| Industria manifatturiera | Impresa pubblica | | | Impresa privata | | |
|-----------------------------|------------------|----------|--------------------------------|------------------|----------|--------------------------------|
| | 1981 <i>a</i> | <i>b</i> | variazione <i>a</i> 1974-81 | 1981 <i>c</i> | <i>d</i> | variazione <i>d</i> 1974-81 |
| PS CEE | 11,0 | 3,8 | - 2,2 | 27,9 | 96,2 | + 10,2 |
| USA | 0,7 | 0,6 | + 0,5 | 11,9 | 99,4 | + 10,8 |
| Altri PMS europei | 15,1 | 10,7 | + 11,0 | 12,7 | 89,3 | - 10,5 |
| America Latina | 56,2 | 12,4 | - 10,6 | 39,9 | 87,6 | - 11,8 |
| Africa | 4,3 | 23,1 | - 7,7 | 1,4 | 76,9 | - 0,3 |
| Asia | 5,4 | 30,4 | + 1,2 | 1,2 | 69,6 | + 0,3 |

Legenda:

- a* = quota sul totale dell'ID delle imprese pubbliche
- b, c* = quota sull'ID totale dell'area
- d* = quota sul totale dell'ID delle imprese private.

Scendendo ad un dettaglio ancora maggiore (tabella 3.37) gli ID delle imprese pubbliche nei PS si concentrano nella CEE e sono in netta flessione dal 1974 al 1981. La parte piú importante delle attività estere è invece in America Latina (oltre il 56%). Tra i PVS è significativa la presenza in Africa ed Asia con percentuali sul totale dell'ID in quelle aree rispettivamente del 23,1% e 30%. Ricordando quanto si era visto nel paragrafo precedente si può rilevare che oltre i tre quarti dell'attività in queste due aree è legata alle PMI e alle imprese pubbliche che probabilmente

svolgono la loro attività in collaborazione con i governi locali. Scorporando gli ID pubblici, diventa molto più chiara anche la riallocazione geografica delle attività del settore privato. Perdono oltre 10 punti in termini di quote sia l'area dei PMS, sia l'America Latina cioè la parte più ricca di PVS. Guadagnano quote in maniera esattamente simmetrica la CEE e gli USA. Crescono appena i valori relativi ad Africa ed Asia.

Il settore privato sembrerebbe, in altre parole, in una fase di sensibile mutamento della composizione dell'attività all'estero. Mutamento che potrebbe indicare una maggiore capacità di inserirsi sui mercati più ricchi e che quindi segnalerebbe un miglioramento della qualità della composizione dell'ID italiano per aree rispetto a quella dei paesi più evoluti.

TAB. 3.38. *Grado di internazionalizzazione. Fatturato all'estero in rapporto alla somma di fatturato all'estero ed esportazioni*

| | Case-madri | | Imprese con attività estese nei tre anni | | Imprese con almeno 20 addetti | |
|-------------------------|------------|--------------------|--|------|-------------------------------|--|
| | 1981 | variazione 1974-81 | variazione 1974-81 | 1981 | variazione 1974-81 | |
| Lav. minerali | 17,9 | + 9,8 | + 4,9 | 7,0 | + 4,4 | |
| Chimica | 22,9 | - 11,2 | + 8,4 | 12,2 | - 2,2 | |
| Gomma | 86,0 | - 0,2 | - 0,2 | — | — | |
| Meccanica el. e non el. | 44,0 | - 1,0 | - 2,6 | 14,2 | - 0,9 | |
| Mezzi di trasporto | 46,9 | + 6,6 | + 11,2 | 42,4 | - 14,3 | |
| Alimentari | 86,4 | - 7,1 | - 6,7 | 51,8 | - 7,0 | |
| TAPCC | 15,2 | - 1,8 | + 2,0 | 1,5 | + 0,9 | |
| Legno | 48,7 | - 0,2 | - 0,5 | 2,0 | - 0,1 | |
| Carta | 21,5 | - 24,6 | + 20,0 | 4,7 | - 12,3 | |

L'analisi per settori (tabella 3.38) non sembra tuttavia confermare questa chiave di lettura anche se l'aggregazione dei settori rende estremamente difficile un qualsiasi discorso sulla tecnologia. Il settore meccanico è in netto regresso mentre quello della Chimica e Gomma (ed è sicuramente la Gomma a dare il segno) è il più importante ed in ulteriore crescita. Quanto alle imprese pubbliche la loro attività è concentrata in primo luogo nel settore meccanico, settore in espansione, mentre in forte declino è il settore della prima lavorazione dei minerali. E, sempre accettando l'idea che il settore meccanico sia quello che comprende i comparti più evoluti tecnologicamente, questo è l'unico indice positivo per l'industria pubblica.

Industria che, sulla base di quello che è riportato nella tabella 3.39, è in effetti assai poco multinazionalizzata, se si esclude il settore estrattivo.

TAB. 3.39. *Grado di multinazionalizzazione. Imprese pubbliche e private*

| | Imprese pubbliche | | Imprese private | |
|----------------------|-------------------|-----------------------|-----------------|-----------------------|
| | 1981 | variazione 1974-81 | 1981 | variazione 1974-81 |
| Investimento diretto | 7,8 | - 40,3 | 34,9 | - 3,2 |
| Fatturato | 13,7 | + 1,2 | 42,4 | - 17,6 |
| Occupazione | 12,9 | - 26,8 | 34,8 | + 1,4 |

Il rapporto tra gli ID esteri ed il patrimonio netto delle case-madri sottolinea in maniera chiara la «diversità» del comparto pubblico. A fronte del 7,8% sta infatti il quasi 35% dell'industria privata. Gli altri due indici confermano questo risultato. Per il fatturato il rapporto è pari rispettivamente al 13,7% ed al 42,4%. Per l'occupazione le due percentuali sono del 12,9% e del 34,8%. Ma la cosa più sorprendente non è forse il basso livello della multinazionalizzazione dell'industria pubblica e neanche il fatto che, negli otto anni, esso sia ulteriormente declinato. Visti i risultati riportati nel capitolo precedente, colpisce invece la misura che ha assunto in così poco tempo il declino almeno in termini di ID e occupazione. La diminuzione del primo indice è di 40 punti, quello del secondo di 26,8 punti. Diminuzioni tanto drastiche da non potere essere spiegate solo dalla «crisi» attraversata negli anni settanta da alcuni gruppi pubblici, e che forse si delineano come una vera e propria operazione di disimpegno sul piano della multinazionalizzazione.

Quote di proprietà, «joint-ventures» e soci: l'esperienza delle imprese multinazionali italiane

1. INTRODUZIONE

Il dibattito sulle «nuove forme» d'investimento internazionale, che si è sviluppato negli ultimi anni¹, ha risvegliato l'interesse per problemi quali le quote di proprietà detenute dalle IM nelle consociate estere, i diversi tipi di società a capitale misto (*joint-ventures*), i partner prescelti all'estero. Si tratta certamente di aspetti dell'attività multinazionale non ignorati nel passato², ma che tuttavia costituiscono ancora un'area relativamente nuova di studio, caratterizzata da una scarsa chiarezza nelle definizioni (cfr. 2) e da una estrema povertà di informazioni statistiche. Dati sugli ID all'estero disaggregati in base a diverse classi di proprietà sono disponibili solo per la Gran Bretagna³. Questo paese, dunque, sarà il nostro principale punto di riferimento nell'effettuare confronti internazionali. Una simile povertà di dati, tuttavia, non impedisce di valutare l'esperienza italiana alla luce di un quadro più generale. Le informazioni disponibili infatti indicano che, per quanto riguarda la politica di proprietà — pur con alcune eccezioni⁴ —, il caso inglese può essere considerato come rappresentativo del gruppo dei maggiori paesi investitori⁵.

¹ Cfr., ad esempio, F. Momigliano e G. Balcet, *Nuove forme di investimento internazionale e teoria del coinvolgimento estero dell'impresa*, in «Economia e Politica Industriale», 1982, n. 36, pp. 35-67.

² J.M. Stopford, L.T. Wells, *Managing the Multinational Enterprise*, New York, Basic Books, 1972; J.W.C. Tomlinson, *The Joint Ventures Process in International Business: India e Pakistan*, Cambridge (Mass.), MIT Press, 1970; G.L. Reuber, H. Crookell, M. Emerson, G. Gallais - Hamonno, *Private Foreign Investment in Development*, Oxford, Clarendon Press, 1973.

³ Department of Industry, Business Statistical Office, Business Monitor M4, *Census of Overseas Assets*, vari anni. Sono disponibili anche dati sull>ID americano per classi di proprietà, ma meno disaggregati. Due sole classi vengono considerate: 51-100%, 10-50%. Si veda United States Department of Commerce, *US Direct Investment Abroad*, 1977, Washington DC, US GPO, 1981.

⁴ Questo, ad esempio, è il caso delle imprese multinazionali giapponesi. Cfr. T. Ozawa, *Multinationalism Japanese Style*, Princeton, Princeton University Press, 1979; Y. Tsurumi, *The Japanese are coming*, Cambridge (Mass.), Ballinger Publishing Company, 1976.

⁵ Ciò emerge dai dati della Harvard Business School riportati da L. Franko, *The European Multinationals*, London, Harper e Row, 1976, p. 121. Considerando le classi di proprie-

Scopo del presente capitolo è quello di individuare le strategie di proprietà seguite dalle imprese multinazionali italiane, offrendone, al contempo, una prima interpretazione. Un esame della distribuzione delle attività italiane all'estero per classi di proprietà, raffrontata a quella di altri paesi, consentirà di rilevare come, sotto questo aspetto, l'espansione delle aziende italiane si collochi in posizione per così dire intermedia tra i paesi di più antica multinazionalizzazione come la Gran Bretagna e gli Stati Uniti da un lato, ed il Giappone dall'altro. La maggiore cautela riscontrata nel comportamento delle nostre imprese rispetto a quelle anglosassoni sarà interpretata come il risultato di diverse concause: il ritardo con cui esse hanno iniziato ad operare all'estero; la loro dimensione relativa sul mercato internazionale; oltre che, come risulta dall'analisi contenuta in altra parte del presente volume, il tipo e le determinanti dei loro investimenti. Le peculiarità del caso italiano sembrano riguardare, principalmente, e con riferimento al settore manifatturiero, gli investimenti effettuati nei paesi avanzati. In tali aree le nostre imprese a) ricorrono in maggior misura a *joint ventures* e, tra queste, a forme di partecipazione paritaria e minoritaria; e b) detengono quote di proprietà relativamente meno elevate nelle consociate di grandi dimensioni. L'analisi per settore mostrerà come la strategia di proprietà vari considerevolmente da comparto a comparto, e come i risultati complessivi nei paesi avanzati siano fortemente influenzati dal comportamento dei settori alimentare ed elettromeccanico. Dai risultati di un'analisi della strategia di proprietà per dimensione delle aziende investitrici scaturisce infine come siano le grandi imprese a perseguire più attivamente le «forme alternative» di investimento nei paesi sviluppati.

2. JOINT-VENTURES E FORME «ALTERNATIVE» D'INVESTIMENTO ESTERO: ALCUNI PROBLEMI DI DEFINIZIONE

Nella letteratura si è soliti raggruppare, sulla base della quota di proprietà detenuta dalla casa-madre, le consociate estere di IM in quattro classi.

1. *Consociate*⁶ a proprietà totale (*wholly owned affiliates*). Alcuni, ad esempio Dunning e Cantwell, includono in questo gruppo solo le affiliate

tà 95-100%, 51-94%, 5-50%, la distribuzione percentuale del numero di consociate manifatturiere nel 1971 è rispettivamente pari a 61%, 19%, 20%, per la G.B.; 63%, 15%, 22%, per gli USA; 61%, 18%, 20%, per l'Olanda; 64%, 17%, 19%, per la Svezia; 59%, 29%, 19%, per la Svizzera. Anche i dati sull'ID confermano che le strategie di proprietà delle IM inglesi ed americane sono complessivamente simili.

⁶ In questo capitolo i termini consociata, affiliata e filiale vengono usati in modo intercambiabile, senza tenere conto delle specificità legali associate ad ognuno di essi.

controllate al 100%; altri individuano il limite inferiore di questa classe in una quota pari al 95%, dato che partecipazioni molto ridotte al capitale difficilmente permettono di interferire con le decisioni del socio maggioritario⁷. Questi due criteri, in realtà, conducono a risultati molto simili, come si può notare dalla tabella 4.1. Visto, tuttavia, che lo studio dei due autori inglesi sopra citati costituisce uno dei punti di raffronto più importanti per la nostra analisi, sarà qui adottato il criterio del 100%.

2. *Joint-ventures maggioritarie (majority owned affiliates)*. Le *joint-ventures* sono società a capitale misto formate dall'investitore estero e da uno o più soci. Alcuni definiscono come *joint-venture* solo i casi di associazione con un partner locale⁸. Qui si è invece preferito usare il termine nella sua accezione più ampia, includendo anche quelle situazioni in cui tutti i soci sono imprese non residenti nel paese d'investimento. Nel caso in cui la consociata sia una *joint-venture* a cui partecipano più case madri italiane, essa è stata classificata in base alla quota detenuta complessivamente dalle nostre aziende⁹.

Si ha una *joint-venture* maggioritaria quando la quota del capitale detenuta dall'IM è superiore al 50% ed inferiore al 100% (o al 95%, a seconda della definizione adottata per le consociate a proprietà totale)¹⁰.

3. *Joint-ventures paritarie (co-owned affiliates)*. Sono queste le unità in cui l'investitore estero detiene il 50% del capitale.

4. *Joint-ventures minoritarie (minority owned affiliates)*. La quota del capitale detenuta dall'IM è in questo caso compresa tra il 49% ed il limite inferiore considerato, limite che in questo studio è stato fissato al 10% (cfr. Appendice C).

⁷ J. Dunning e J. Cantwell, *Joint Ventures and Non Equity Foreign Involvement by British Firms with Particular Reference to Developing Countries: an Exploratory Study*, University of Reading, Discussion papers n. 68, novembre 1982. Il criterio del 95% viene prescelto, ad esempio, da J. Curham, W. Davidson, R. Suri, *Tracing the Multinationals*, Cambridge (Mass.), Ballinger Publishing Company, 1977.

⁸ Ad esempio J.M. Stopford, L.T. Wells, *Managing the Multinational Enterprise*, cit., p. 100. Una definizione di *joint-ventures* assai più ampia viene invece preferita da altri autori, ad esempio R. Caves, *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge, Cambridge University Press, 1982, p. 85.

⁹ Nel caso di una consociata estera a cui partecipano varie imprese nazionali, è più opportuno classificare questa unità sulla base della percentuale di proprietà detenuta da ciascuna casa-madre, oppure considerare la quota posseduta dal complesso delle imprese nazionali? Su questo punto, come sulla definizione di *joint-venture*, vi è poca chiarezza nella letteratura. Nei due casi in cui il problema è affrontato esplicitamente («Survey of Current Business», ottobre 1981, p. 48; T. Ozawa, *New Forms of Investment by Japanese Firms*, relazione presentata al seminario OCSE su *New Forms of Investment in Developing Countries*, Parigi, giugno 1984) è stata prescelta la seconda delle due soluzioni sopra esaminate (quota complessiva).

¹⁰ Un'eccezione a questa prassi è costituita dal Department of Commerce degli Stati Uniti che include nel gruppo delle MOFA (*majority owned affiliates*) tutte le consociate estere in cui le IM americane detengono una quota superiore al 50%. Cfr. United States Department of Commerce, «Survey of Current Business», ottobre 1982, p. 48.

Le affiliate controllate al 100% e le *joint-ventures* maggioritarie sono in genere indicate come forme tradizionali d'investimento diretto, mentre le *joint-ventures* paritarie e minoritarie vengono incluse tra le nuove forme (o forme alternative) d'investimento internazionale ¹¹.

3. QUOTE DI PROPRIETÀ E JOINT-VENTURES: QUADRO GENERALE

3.1. *La situazione nel 1981 e le tendenze evolutive*

La tabella 4.1 indica che le *joint-ventures* hanno un ruolo di grande rilievo nell'espansione estera delle IM italiane. Nel 1981 le società a capitale misto rappresentano il 49% dello *stock* di ID italiani all'estero ed il 59% del numero totale di consociate.

Le quote di partecipazione detenute dalle nostre IM sono in media più elevate nel settore estrattivo che in quello manifatturiero. La tabella 4.1 mostra che la percentuale dell'ID in società a proprietà totale è pari al 69% nel primo di questi due comparti ed al 47% nel secondo. Questa indicazione viene confermata dai dati sulla quota media di proprietà che è uguale a 76,3% nel settore estrattivo e 59,2% in quello manifatturiero se si considerano i dati ponderati, e rispettivamente 77,8% e 69,9% se si prendono in esame i dati non ponderati ¹².

L'importanza delle *joint-ventures* come forma di espansione all'estero delle IM italiane, già assai pronunciata nel passato, ha continuato ad aumentare negli anni più recenti. La tabella 4.2 mostra infatti che le società a capitale misto sono il tipo d'investimento che è cresciuto più rapidamente nel periodo 1974-81. Tale fenomeno è stato particolarmente accentuato nel settore estrattivo.

¹¹ Le *joint-ventures* paritarie e minoritarie verranno qui chiamate «nuove forme» d'investimento dato che questa è ormai la pratica generalmente seguita. Si ha ben presente, tuttavia, che si tratta di tipi d'investimento che hanno avuto importanza anche nel passato. Le nuove forme, oltre a quelle qui considerate, includono svariate altre attività, che però non richiedono la partecipazione al capitale dell'impresa estera, quali il subappalto internazionale, i *management contracts*, la concessione di brevetti, le operazioni chiavi in mano. Nel corso di questa ricerca le soluzioni *non-equity* non vengono prese in esame. Sulle forme *non-equity* cfr. United Nations, *Transnational Corporations in World Development*, Third Survey, New York, 1983, p. 40; Momigliano e Balcet, *Nuove forme di investimento internazionale*, cit.

¹² Le quote medie ponderate sono calcolate assegnando come peso a ciascuna consociata il suo patrimonio netto, riflettono dunque principalmente le caratteristiche delle consociate di maggiori dimensioni, dove la dimensione è qui misurata in termini di patrimonio netto. Nel calcolo delle medie non ponderate, invece, ogni consociata (indipendentemente dalla sua dimensione) ha peso unitario.

TAB. 4.1. Distribuzione percentuale per classi di proprietà dell'attività estera di IM italiane: 1981

| Classi di proprietà | Totale | Estrattivo | Manifatturiero |
|--|--------|------------|----------------|
| <i>a) Stock investimenti diretti</i> | | | |
| | % | % | % |
| 100% | 50,7 | 68,7 | 47,2 |
| 95-99% | 2,1 | — | 2,5 |
| 51-94% | 28,7 | 8,9 | 31,9 |
| 50% | 4,4 | 7,3 | 3,8 |
| 10-49% | 14,7 | 15,1 | 14,6 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| Totale (miliardi di lire) | 3.611 | 588 | 3.023 |
| <i>b) Stock numero di consociate^a</i> | | | |
| | % | % | % |
| 100% | 41,3 | 63,1 | 39,6 |
| 95-99% | 3,3 | — | 3,6 |
| 51-94% | 20,4 | 5,3 | 21,6 |
| 50% | 9,3 | 5,3 | 9,6 |
| 10-49% | 25,7 | 26,3 | 25,6 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| Totale (numero) | 269 | 19 | 250 |

^a Numero di consociate per cui dati 1981 per l'ID.

TAB. 4.2. Distribuzione percentuale per classi di proprietà dell'attività estera di IM italiane: variazione 1974-1981^a

| Classi di proprietà | Totale % | Estrattivo % | Manifatturiero % |
|--------------------------------------|-------------|-----------------|---------------------|
| <i>a) Stock investimenti diretti</i> | | | |
| 100% | -6,7 | -34,5 | -6,6 |
| 51-99% | +7,3 | +10,6 | +9,5 |
| 50% | +0,8 | +12,0 | -0,2 |
| 10-49% | -1,4 | +11,9 | -2,7 |
| <i>b) Stock numero di consociate</i> | | | |
| | % | % | % |
| 100% | -0,7 | -8,6 | +0,8 |
| 51-99% | -0,6 | -2,8 | -0,2 |
| 50% | -1,6 | +7,2 | -1,8 |
| 10-49% | +2,7 | +4,2 | +1,2 |

^a Questo indice è uguale alla differenza tra la distribuzione percentuale per classi di proprietà dello stock 1981 e la distribuzione percentuale dello stock 1974.

3.2. *Confronto internazionale*

Le informazioni presentate nella tabella 4.3 devono essere lette con molta cautela, vista la non perfetta comparabilità delle diverse statistiche nazionali. I dati sulla Germania e gli Stati Uniti, ad esempio, riguardano tutti i settori; quelli inglesi escludono il settore petrolifero e bancario, ma includono le consociate commerciali; quelli italiani, infine, riguardano il settore estrattivo e manifatturiero. I dati sul numero di consociate sono invece piú omogenei: nei tre casi considerati concernono esclusivamente il settore manifatturiero. Le informazioni sul Giappone si riferiscono al 1972, ma sembra ugualmente possibile considerarle come una buona *proxy* della situazione attuale dato che trovano conferma in indagini piú recenti¹³.

La tabella 4.3 indica che le *joint-ventures* sono una forma d'investimento di assai maggiore importanza per l'Italia che per altri paesi di piú antica multinazionalizzazione quali la Gran Bretagna e gli Stati Uniti. Considerando lo *stock* di ID cumulato fino al 1981, si ha che le società a capitale misto rappresentano una quota del totale pari al 30% per la Gran Bretagna e al 49% per l'Italia. I dati sul numero di consociate manifatturiere (tabella 4.3b), a loro volta, evidenziano chiaramente la piú accentuata preferenza delle aziende americane, rispetto alle nostre, per una politica di controllo totale.

La composizione per classi di proprietà dello *stock* di ID tedeschi ed italiani appare invece complessivamente simile. Le *joint-ventures*, e le nuove forme in particolare, continuano comunque ad avere un maggior peso per l'Italia. L'investimento giapponese nel settore manifatturiero, d'altro canto, risulta essere assai piú orientato di quello italiano verso le forme alternative d'espansione. Le *joint-ventures* paritarie e minoritarie rappresentano il 57% del numero totale di consociate manifatturiere per le imprese giapponesi contro il 36% per quelle italiane.

Queste informazioni sembrano indicare che, dal punto di vista della strategia di proprietà, l'espansione delle nostre aziende può essere vista come un caso intermedio rispetto a due estremi costituiti da un lato dai paesi di piú antica multinazionalizzazione come gli USA e la Gran Bretagna, dall'altro dal Giappone. I dati qui riportati suggeriscono che anche la politica di proprietà delle aziende tedesche si colloca in questo spazio intermedio. Ciò avviene, presumibilmente, anche nel caso delle imprese

¹³ T. Ozawa, *Multinationalism Japanese Style*, cit., p. 227; «Oriental Economist», 1980, vari numeri.

TAB. 4.3. Distribuzione percentuale per classi di proprietà dell'attività estera: confronto internazionale

| | a) Stock investimenti diretti Classi di proprietà | | | | Totale |
|-------------------------|--|--------|-----|---------------------|--------|
| | 100% | 51-99% | 50% | 10-49% ^a | |
| Stati Uniti (1977) | | 90 | | 10 | 100 |
| Gran Bretagna (1981) | 70 | | 22 | 7 | 100 |
| Germania (1978) | 56 | 28 | 2 | 14 | 100 |
| Italia (1981) | 51 | 30 | 4 | 15 | 100 |

| | b) Stock numero consociate manifatturiere Classi di proprietà | | | | Totale |
|--------------------|--|--------|-----|---------------------|--------|
| | 95-100% | 51-94% | 50% | 10-49% ^b | |
| Stati Uniti (1975) | 66 | 13 | 9 | 12 | 100 |
| Italia (1981) | 43 | 22 | 10 | 26 | 100 |
| Giappone (1972) | | 43 | 21 | 36 | 100 |

^a Il limite inferiore dell'ultima classe di proprietà è per la Germania 25% anziché 10%.

^b Il limite inferiore dell'ultima classe di proprietà è per gli Stati Uniti 5% anziché 10%.

Fonti: dati per la GB, Germania, USA, Giappone da Department of Industry, Business Statistical Office, Business Monitor MA4, *Census of Overseas Assets*, 1981; Deutsche Bundes-Bank, «Monthly Report», gennaio 1981; US Department of Commerce, *US Direct Investment Abroad*, 1977, Washington D.C., US GPO, 1981; J.P. Curhan, W.H. Davidson, R. Suri, *Tracing the Multinationals*, Cambridge (Mass.), Ballinger Publishing Co., 1977, p. 316; Y. Tsurumi, *The Japanese are Coming*, Cambridge (Mass.), Ballinger Publishing Company, 1976, p. 203.

francesi. Bisogna notare tuttavia che, in mancanza di ulteriori approfondimenti, il raffronto qui offerto tra il caso tedesco e quello italiano non permette di concludere che la strategia di proprietà seguita da questi due gruppi di imprese sia simile. Un'analisi con dati maggiormente omogenei, ad esempio sulle attività manifatturiere in una certa area geografica, potrebbe infatti rivelare differenze assai più marcate di quelle che emergono a livello aggregato. Approfondire il confronto con l'esperienza delle imprese tedesche e francesi, tuttavia, non è possibile allo stadio attuale a causa della mancanza di comparabili informazioni statistiche.

3.3. *Determinanti della politica di proprietà: i risultati di precedenti ricerche*

È stato messo in evidenza che la propensione a formare *joint-ventures* dipende, innanzitutto, da quali sono i vantaggi *firm-specific* che permettono all'impresa di investire all'estero. Le spese di ricerca e sviluppo e di pubblicità vengono indicate come fattori che scoraggiano la costituzione di società a capitale misto. Le imprese che investono all'estero per sfruttare una nuova tecnologia preferiscono in genere alte quote di partecipazione perché temono che la presenza di un partner aumenti il rischio che il nuovo prodotto (processo) possa venire imitato. Data la forte «imperfezione» del mercato della tecnologia, è inoltre solitamente difficile raggiungere un accordo con un partner sul valore del *know-how* importato. Le aziende che sfruttano capacità di commercializzazione, a loro volta, seguono spesso, a livello internazionale, strategie standardizzate e per questa ragione tendono ad esercitare un controllo molto stretto sulle consociate che operano nei vari mercati¹⁴.

La propensione a formare *joint-ventures* dipende, inoltre, dal motivo per cui si investe all'estero. Le quote di partecipazione nelle consociate che producono per il mercato locale sono in media più basse di quelle detenute nel caso dei cosiddetti ID «di razionalizzazione» di cui si discuterà nel capitolo quinto. Viene suggerito che in questo tipo d'investimenti sono detenute quote elevate di partecipazione perché l'attività della consociata è altamente integrata con il resto delle operazioni della casa-madre; ciò aumenta il rischio che possano sorgere conflitti con un socio su aspetti cruciali della strategia aziendale, quali i prezzi di trasferimento e la scelta del tipo di produzioni da effettuare¹⁵.

È stato rilevato, poi, che le scelte relative al regime di proprietà sono influenzate dalla dimensione dell'investitore. Le imprese minori, solitamente, hanno una maggiore propensione alla formazione di *joint-ventures* perché ciò permette di allentare i forti vincoli finanziari e manageriali che ostacolano la loro espansione all'estero¹⁶.

La strategia di proprietà adottata da un'IM dipende anche dal ritardo con cui quest'azienda si espande all'estero rispetto agli altri concorrenti. I nuovi investitori che entrano in un mercato in cui altre imprese rivali (nazionali ed estere) operano già da tempo, nel tentativo di accelerare la pro-

¹⁴ J.M. Stopford, L.T. Wells, *Managing the Multinational Enterprise*, cit., pp. 119-123, 109-110; J.M. Stopford, K.O. Haberich, *Ownership and Control of Foreign Operations*, in M. Ghertman e J. Leontiades (a cura di), *European Research in International Business*, Amsterdam, North-Holland, 1978, p. 156; L. Franko, *The European Multinationals*, cit., p. 120.

¹⁵ R. Caves, *Multinational Enterprise*, cit., p. 87; J.M. Stopford, L.T. Wells, *Managing the Multinational Enterprise*, cit., pp. 113-117.

¹⁶ *Ibidem*, pp. 138-141. R. Caves, *Multinational Enterprise*, cit., p. 38.

pria espansione e di riguadagnare terreno, ricorrono spesso alla formazione di società a capitale misto ed in particolare di *joint-ventures* paritarie e minoritarie¹⁷. È bene notare che i *latecomers* sono spesso i membri più deboli dell'industria in cui operano. Si tratta quindi generalmente di imprese più piccole rispetto alle aziende già presenti sul mercato e che hanno dunque, anche da questo punto di vista, una maggiore propensione per la formazione di società a capitale misto.

La politica di proprietà seguita da un'IM, infine, è condizionata dai vincoli istituzionali esistenti in ciascun paese.

3.4. Primi elementi per un'interpretazione del caso italiano

Tutti i fattori esaminati nel paragrafo precedente sembrano avere contribuito a rendere le *joint-ventures* un tipo d'investimento più importante per le IM italiane che per le aziende di paesi di più antica multinazionalizzazione.

Si potrà constatare nel capitolo quinto che — diversamente da quanto è stato rilevato per le imprese americane ed inglesi — le spese di ricerca e sviluppo non risultano essere un fattore propulsivo dell'espansione italiana all'estero, e che inoltre gli ID «di razionalizzazione» sono stati una forma d'espansione assai meno importante nel caso italiano che in quello di altri paesi.

Le nostre imprese, in aggiunta, hanno generalmente dimensioni inferiori relativamente a quelle dei produttori americani ed inglesi che operano negli stessi settori e, infine, si sono multinazionalizzate più tardi. Anche questi elementi contribuiscono a spiegare perché, in media, le imprese italiane seguano una politica di proprietà più cauta di quella adottata dai produttori anglosassoni.

I dati relativi al Giappone sembrano confermare la validità di queste osservazioni. Le imprese giapponesi, infatti, hanno una storia multinazionale più recente di quella delle aziende italiane e sono state i più dinamici *latecomers* sulla scena internazionale durante gli anni settanta.

Sorprendono invece i valori che si riferiscono al caso tedesco. Le aziende tedesche non possono essere definite facilmente come *latecomers* perché, sebbene la loro rete attuale di consociate sia legata agli investimenti effettuati a partire dal secondo dopoguerra, esse hanno alle spalle una lunga storia di operazioni produttive all'estero¹⁸. In molti settori,

¹⁷ J.M. Stopford, K.O. Haberich, *Ownership and Control*, cit., p. 146.

¹⁸ Già prima del 1914 queste aziende investirono attivamente all'estero. Gran parte di queste consociate, tuttavia, furono sequestrate durante la prima guerra mondiale in quanto

inoltre, esse hanno una dimensione superiore a quella dei concorrenti italiani. Per queste ragioni ci si sarebbe attesi una diversità tra la composizione per classi di proprietà dell'ID tedesco e quella dell'investimento italiano maggiore di quanto emerge dalla tabella 4.3.

4. ANALISI PER AREE GEOGRAFICHE: IL SETTORE ESTRATTIVO

I dati complessivi sull'ID italiano (tabella 4.4) indicano che le *joint-ventures* sono una forma d'investimento più importante nei PVS che nelle altre aree. Questa tendenza è particolarmente accentuata nel settore estrattivo. In tale comparto, tutte le unità costituite nei PS sono consociate a proprietà totale, mentre nei PVS le *joint-ventures* rappresentano il 72% dell'ID ed il 50% del numero di consociate.

TAB. 4.4. *Distribuzione percentuale per aree e per tipo di consociate dello stock di investimenti diretti italiani all'estero: 1981*

| | PS % | PMS % | PVS % |
|-----------------------------|---------|----------|----------|
| Industria nel suo complesso | | | |
| <i>Joint-ventures</i> | 35,0 | 39,4 | 65,9 |
| Controllate al 100% | 65,0 | 60,6 | 34,1 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| Totale (miliardi di lire) | 1.575 | 428 | 1.608 |
| Industria estrattiva | | | |
| <i>Joint-ventures</i> | — | — | 71,9 |
| Controllate al 100% | 100,0 | — | 28,1 |
| Totale | 100,0 | — | 100,0 |
| Totale (miliardi di lire) | 332 | — | 256 |
| Industria manifatturiera | | | |
| <i>Joint-ventures</i> | 45,0 | 39,4 | 64,9 |
| Controllate al 100% | 55,0 | 60,6 | 35,1 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| Totale (miliardi di lire) | 1.243 | 428 | 1.352 |

La strategia di proprietà seguita nei PVS da IM con attività estrattive sembra avere subito modificazioni nel periodo 1974-81: cresce il ruolo

proprietà di una potenza nemica. Un fenomeno simile si ripeté durante la seconda guerra mondiale.

TAB. 4.5. Distribuzione geografica delle quote medie di partecipazione detenute da IM italiane: settore estrattivo, 1974-81. (Valori non ponderati^a)

| | Totale settore estrattivo | | Settore petrolifero | | Settore minerario | |
|--------|---------------------------|-----------------------|---------------------|-----------------------|-------------------|-----------------------|
| | 1981 | variazione 1974-81 | 1981 | variazione 1974-81 | 1981 | variazione 1974-81 |
| PS | 100,0 | — | 100,0 | — | 100 | — |
| PMS | — | — | — | — | — | — |
| PVS | 69,9 | - 3,4 | 94,2 | - 1,9 | 29,8 | - 15,5 |
| Totale | 77,8 | - 3,4 | 94,6 | - 1,9 | 41,5 | - 15,5 |

^a Per la definizione si veda la nota 12.

delle *joint-ventures* e diminuisce la quota media di proprietà — tabella 4.5 — (- 3,4 punti percentuali)¹⁹.

Per meglio comprendere gli sviluppi verificatisi nell'industria estrattiva, è utile distinguere tra settore minerario e settore petrolifero. La diminuzione delle quote di partecipazione interessa in modo particolare il primo di questi comparti. Nei PVS, le nuove unità costituite dopo il 1974 in tale settore sono tutte forme alternative d'investimento; ciò provoca una diminuzione molto accentuata della quota media di proprietà (- 15,5). Si ha una leggera flessione anche nel settore petrolifero (- 1,9), ma in questo caso continua a prevalere anche nei PVS la preferenza per consociate a controllo totale.

Il fatto che, nel caso italiano, le quote di partecipazione detenute nelle consociate petrolifere localizzate nei PVS rimangano pressoché inalterate nel corso degli anni settanta rappresenta un'importante peculiarità del nostro paese rispetto ad altri. Nel periodo considerato, infatti, sovente le IM petrolifere sono state costrette dai governi dei paesi in via di sviluppo ad accettare la presenza di partner locali, e quindi quote di partecipazione meno elevate nelle proprie consociate.

5. ANALISI PER AREE GEOGRAFICHE: IL SETTORE MANIFATTURIERO

5.1. La situazione nel 1981

Nel settore manifatturiero, così come si è visto per l'industria estrat-

¹⁹ Viste le difficoltà che si incontrano nel valutare i dati sull'ID estrattivo, difficoltà di cui si è discusso nel capitolo terzo, è qui sembrato più opportuno servirsi delle quote medie non ponderate.

TAB. 4.6. *Distribuzione percentuale per aree e per classi di proprietà dell'attività estera di IM italiane nel settore manifatturiero: 1981*

| | a) <i>Stock investimenti diretti</i> | | | | | Totale | Totale |
|----------------------|--------------------------------------|--------|------|--------|--------|--------|--------|
| | Classi di proprietà | | | | | | |
| | 100% | 51-99% | 50% | 10-49% | Totale | Totale | |
| PS | 55,0 | 22,3 | 6,0 | 16,6 | 100 | 41,1 | |
| PMS | 60,6 | 25,5 | 4,0 | 9,9 | 100 | 14,2 | |
| PVS | 35,1 | 48,2 | 2,4 | 14,2 | 100 | 44,7 | |
| America Latina | 36,6 | 50,1 | 1,7 | 11,6 | 100 | 41,4 | |
| Nord Africa | 49,9 | — | 3,4 | 47,2 | 100 | 0,3 | |
| Africa sub sahariana | — | 24,1 | 25,4 | 50,5 | 100 | 1,4 | |
| Asia | 25,5 | 22,9 | 0,8 | 43,6 | 100 | 1,6 | |
| Totale | 47,2 | 34,4 | 3,8 | 14,6 | 100 | 100,0 | |

| | b) <i>Stock numero consociate</i> | | | | | Totale | Totale |
|----------------------|-----------------------------------|--------|------|--------|--------|--------|--------|
| | Classi di proprietà | | | | | | |
| | 100% | 51-99% | 50% | 10-49% | Totale | Totale | |
| PS | 50,6 | 24,6 | 8,6 | 16,2 | 100 | 32,4 | |
| PMS | 26,3 | 29,8 | 15,8 | 28,1 | 100 | 22,8 | |
| PVS | 38,4 | 23,2 | 7,1 | 31,2 | 100 | 44,8 | |
| America Latina | 64,0 | 26,6 | 3,1 | 15,6 | 100 | 26,4 | |
| Nord Africa | 44,4 | — | 11,1 | 44,4 | 100 | 3,6 | |
| Africa sub sahariana | — | 27,8 | 16,7 | 55,5 | 100 | 7,2 | |
| Asia | 22,2 | 11,1 | 11,1 | 55,5 | 100 | 7,6 | |
| Totale | 39,6 | 25,2 | 9,6 | 25,6 | 100 | 100,0 | |

TAB. 4.7. *Distribuzione geografica delle quote medie di partecipazione: settore manifatturiero 1981*

| | Valori ponderati ^a | Valori non ponderati ^a |
|----------------------|-------------------------------|-----------------------------------|
| PS | 62,8 | 78,7 |
| PS CEE | 53,9 | 76,7 |
| Altri MS europei | 64,5 | 81,4 |
| USA | 58,5 | 71,2 |
| Altri PS | 86,4 | 90,0 |
| PMS | 73,7 | 65,1 |
| PMS CEE | 87,6 | 74,5 |
| Altri PMS europei | 72,6 | 63,5 |
| PVS | 54,2 | 66,5 |
| America Latina | 57,1 | 80,2 |
| Nord Africa | 27,9 | 57,8 |
| Africa sub sahariana | 34,9 | 39,5 |
| Asia | 32,5 | 46,9 |
| Totale | 59,2 | 69,9 |

^a Per la definizione si veda la nota 12.

tiva, le *joint-ventures* sono piú importanti nei PVS che nei PS (tabella 4.6). La preferenza delle nostre imprese per quote di partecipazione piú alte nei paesi avanzati rispetto a quelli meno sviluppati è posta in luce anche dalla tabella 4.7 che presenta i valori delle quote medie di partecipazione.

Nei paesi avanzati, le attività italiane sono detenute principalmente in società a proprietà totale (55% dell'ID e 51% del numero di consociate). Al secondo posto, in ordine d'importanza, vi sono le nuove forme d'investimento.

Le *joint-ventures* paritarie e minoritarie rappresentano una quota dello *stock* di ID piú alta nei PS (23%) che nei PMS (14%) o nei PVS (17%) — tabella 4.6.a. I dati sul numero di consociate manifatturiere (tabella 4.6.b), tuttavia, ci offrono a questo riguardo informazioni diverse. Le nuove forme sono infatti relativamente piú numerose nelle aree meno sviluppate che nei paesi avanzati. Questa diversità, come le altre già notate nei risultati scaturiti dai dati sull'ID e sul numero di consociate, ci permette — almeno in prima approssimazione — di individuare, per ciascuna area, le classi di proprietà cui appartengono le consociate con dimensioni superiori alla media²⁰.

Il raffronto tra le due sezioni della tabella 4.6 suggerisce che nei PS le consociate che in media hanno le dimensioni maggiori sono *joint-ventures* paritarie o minoritarie. Le nuove forme d'investimento infatti — pur trattandosi di attività in cui la casa-madre detiene quote di partecipazione piú basse che per gli altri tipi di consociate — hanno circa uguale peso relativo sia in termini di ID (23%) che di numero (25%).

La tabella 4.7 mostra come la pratica delle nostre IM di detenere in media nei PS basse quote di partecipazione in consociate di grosse dimensioni non sia legata ad una sola delle aree sviluppate prese in esame. Per ciascuna di esse infatti il valore ponderato della quota media di proprietà è piú basso di quello non ponderato.

Le *joint-ventures* paritarie e minoritarie costituite nei PS presentano caratteristiche diverse da quelle formate nelle altre aree e sembrano rispondere a logiche d'espansione differenti. In primo luogo, la nostra indagine indica che il 70% circa delle forme alternative d'investimento pre-

²⁰ Le dimensioni son qui valutate in termini del patrimonio netto. È chiaro che se tutte le consociate avessero patrimoni netti di uguali dimensioni le classi caratterizzate da quote piú alte di proprietà dovrebbero avere un peso maggiore in termini di ID che di numero di unità, ed il contrario dovrebbe invece verificarsi nel caso delle forme alternative d'investimento. È forse utile ricordare che il valore dell'ID è pari a quella quota del patrimonio netto che è detenuta dalla casa-madre. Se, ad esempio, la quota di partecipazione è pari al 25% ed il patrimonio netto è pari a 1.000, l'ID evidentemente risulterà essere uguale a 250.

senti nel 1981 nei PS è stato costituito dalle GI, mentre nei PVS si tratta in prevalenza (60%) di unità formate da PMI. Si ha poi che, mentre nei paesi avanzati le nuove forme d'investimento riguardano in media consociate di grosse dimensioni, nei PMS e nei PVS sono generalmente piccole unità. È inoltre diverso il metodo di costituzione. La tabella 4.8 presenta i dati sul metodo d'entrata delle consociate minoritarie. Mentre tutti i casi registrati nei PS concernono l'acquisto d'impresе già esistenti, nei PVS si tratta invece, quasi esclusivamente, di consociate costituite *ex novo*. Anche le motivazioni di questi investimenti variano a seconda dell'area in cui vengono effettuati, così come verrà messo in luce per il complesso delle consociate nel cap. quinto. La motivazione più frequente per la costituzione di consociate minoritarie nei paesi avanzati è l'acquisto di reti distributive e, in secondo luogo, l'acquisto di tecnologia. Per le consociate minoritarie nei PVS le determinanti più importanti sono invece la dimensione del paese e fattori di costo (sia del lavoro sia di trasporto).

TAB. 4.8. *Metodo di costituzione delle consociate minoritarie esistenti al 1981 nei PS e PVS*

| | PS % | PVS % |
|------------------|---------|----------|
| Ex novo | — | 82,9 |
| Acquisti | 100,0 | 7,3 |
| Non classificate | — | 9,7 |
| Totale | 100,0 | 100,0 |

L'uso delle nuove forme d'investimento nei PS sembra quindi rispondere all'esigenza di ottenere in breve tempo quote di mercato senza interferire eccessivamente con gli equilibri oligopolistici esistenti. L'impresa che investe cerca inoltre di ottenere in loco alcuni degli *inptus* (tecnologia e, presumibilmente, marketing) che tradizionalmente sono parte del pacchetto trasferito tramite l'ID. Nei PVS, invece, l'impresa italiana costituisce una nuova azienda, utilizza quindi la propria tecnologia e capacità di vendita. Il fatto che la quota di proprietà sia minoritaria è presumibilmente imputabile in questo caso a ragioni diverse, quali la legislazione del paese, i contatti con la burocrazia locale che si possono ottenere tramite un partner, infine l'alto rischio che caratterizza l'investimento nelle aree in via di sviluppo sia per fattori politici che economici. È verosimile, inoltre, che vincoli di carattere finanziario giochino in questo caso un ruolo più importante.

Dalle tabelle 4.6 e 4.7 emerge che il dato aggregato per i PVS nasconde realtà assai diverse. In America Latina l'ID è detenuto per il 50% sotto forma di *joint-ventures* maggioritarie, mentre le *joint-ventures* paritarie e minoritarie rappresentano il 13%. L'importanza delle nuove forme è invece assai superiore negli altri PVS: è pari al 44% dello *stock* di ID accumulato in Asia, al 51% nell'Africa del Nord ed al 76% nell'Africa sub sahariana.

L'Africa sub sahariana è l'area in cui le forme alternative d'investimento sono relativamente più importanti, non solo in termini di ID ma anche del numero di unità. Il ricorso alla formazione di *joint-ventures* paritarie e minoritarie è così frequente nell'Africa sub sahariana, che il numero da noi registrato è superiore a quello individuato per l'America Latina, che pure è una zona d'investimento assai più importante. Un'altra particolarità dell'Africa sub sahariana è data dal fatto che questa è l'unica tra le aree considerate in cui tutti gli investimenti individuati siano *joint-ventures*.

5.2. Le specificità del caso italiano rispetto all'esperienza di altri paesi

Studi sulle IM americane ed inglesi sottolineano che le quote di partecipazione detenute nelle consociate estere aumentano in genere con il livello di sviluppo del paese in cui esse sono localizzate²¹. Come suggerito esplicitamente da Dunning e Cantwell per il caso degli ID inglesi²², sembrerebbe possibile individuare una relazione diretta tra quote di partecipazione e PIL *pro capite* del paese ospitante.

I dati sull'ID manifatturiero italiano non sembrano indicare invece alcun legame preciso tra percentuale di proprietà e PIL *pro capite* del paese d'investimento. La quota media di partecipazione detenuta negli USA, ad esempio, è pressoché uguale, o inferiore (a seconda che si considerino i dati ponderati o non ponderati) rispetto al valore rilevato per l'America Latina (tabella 4.7).

La tabella 4.9 indica, in modo più specifico, alcune delle ragioni per le quali la strategia di proprietà seguita in diverse aree dalle nostre aziende manifatturiere risulta essere diversa dalla politica adottata da imprese di

²¹ United Nations, *Transnational Corporations in World Development: A Re-examination*, New York, United Nations Publication, 1978, pp. 62-63; J.H. Dunning, J.A. Cantwell, *Joint-Ventures*, cit., p. 5; J.M. Stopford, K.O. Haberich, *Ownership and Control*, cit.

²² J.H. Dunning, J.A. Cantwell, *Joint-Ventures*, cit.

altri paesi. L'esperienza italiana è qui messa a confronto con quella delle IM inglesi ed americane. Poiché i dati inglesi escludono il settore petrolifero, si è deciso di escludere l'industria estrattiva anche dai dati italiani.

TAB. 4.9. *Distribuzione percentuale per classi di proprietà e per aree dell'attività estera: confronto internazionale*

| a) <i>Stock investimenti diretti 1981</i> | | | | | | | | | |
|---|------|---------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--|
| Classi di proprietà | | | | | | | | | |
| | 100% | | 50-99% | | 10-49% | | Totale | | |
| | G.B. | Italia ^a | G.B. | Italia | G.B. | Italia | G.B. | Italia | |
| PS | 76 | 55 | 19 | 28 | 5 | 17 | 100 | 100 | |
| PMS | 77 | 61 | n.d. | 29 | n.d. | 10 | 100 | 100 | |
| PVS | 47 | 35 | 35 | 51 | 17 | 14 | 100 | 100 | |
| Totale | 70 | 48 | 22 | 38 | 8 | 15 | 100 | 100 | |

| b) <i>Stock numero consociate manifatturiere</i> | | | | | | | | | | |
|--|------------------|---------------------|--------|--------|-----|--------|---------------------|--------|--------|--------|
| Classi di proprietà | | | | | | | | | | |
| | 95-100% | | 51-94% | | 50% | | 10-49% ^d | | Totale | |
| | USA ^b | Italia ^c | USA | Italia | USA | Italia | USA | Italia | USA | Italia |
| PS | 77 | 53 | 10 | 22 | 6 | 9 | 6 | 16 | 100 | 100 |
| PMS | 55 | 31 | 16 | 25 | 13 | 16 | 16 | 28 | 100 | 100 |
| PVS | 51 | 42 | 16 | 20 | 13 | 7 | 20 | 31 | 100 | 100 |
| Totale | 66 | 43 | 13 | 22 | 9 | 10 | 12 | 26 | 100 | 100 |

^a Settore manifatturiero.

^b 1975.

^c 1981.

^d Il limite inferiore dell'ultima classe di proprietà è per gli Stati Uniti 5% anziché 10%.

Fonti: dati per G.B. e USA da Department of Industry, Business Statistical Office, Business Monitor MA4, *Census of Overseas Assets*, 1981; J.P. Curhan, W.H. Davidson, R. Suri, *Tracing the Multinationals*, Cambridge (Mass.), Ballinger Publishing, 1977, p. 316.

Si può notare, innanzitutto, che la maggiore importanza che le *joint-ventures* hanno per le nostre imprese — fenomeno che si verifica in tutte e tre le aree considerate — è particolarmente accentuata nei PS. La tabella 4.9 mostra che il maggior peso per l'Italia delle società a capitale misto è pari a +21 punti percentuali nei PS, +16 nei PMS e +12 nei PVS se si effettua un confronto con la G.B. (dati sull'ID), e rispettivamente +24,

+ 24, + 9 punti percentuali relativamente ai dati americani (dati sul numero di consociate).

Il fatto che nel settore manifatturiero le *joint-ventures* paritarie e minoritarie siano tipi d'investimento piú rilevanti (in termini di ID) nei PS che nei PVS sembra costituire un'altra delle specificità dell'esperienza italiana. Nel caso degli Stati Uniti e della Gran Bretagna risulta infatti che le «nuove forme» sono piú importanti nelle aree meno avanzate. Nel 1977 le *joint-ventures* paritarie e minoritarie rappresentavano una percentuale dello *stock* di ID manifatturiero americano pari al 6,9% nei PS, al 15,9% nei PMS ed al 17,7% nei PVS²³. Un quadro simile emerge per le IM inglesi dalla tabella 4.9. Al riguardo dell'esperienza delle nostre IM bisogna anche sottolineare che nei PS sono stati individuati alcuni consistenti investimenti effettuati congiuntamente da piú imprese italiane. Se si fossero prese in esame le quote detenute singolarmente da ciascuna delle case madri da noi censite, nelle aree avanzate le nuove forme d'investimento — ed in modo particolare le *joint-ventures* paritarie — avrebbero un ruolo di maggior rilievo di quello che risulta da questo studio.

La tendenza a detenere basse quote di partecipazione nelle consociate di grosse dimensioni localizzate nei PS, fenomeno che verrà analizzato in maggior dettaglio in seguito (cfr. paragrafo 5.3), emerge come un altro degli elementi caratteristici dell'esperienza italiana. Quella estera al riguardo infatti sembra essere molto diversa. Così Stopford e Haberich, studiando il caso delle IM inglesi che operano nel settore manifatturiero dei paesi avanzati, hanno individuato che quanto maggiore è la dimensione della consociata, tanto piú alta è la probabilità che la quota di proprietà si avvicini al 100%²⁴.

Il confronto con le esperienze di altri paesi di piú antica multinazionalizzazione suggerisce che, nel settore manifatturiero, le specificità del caso italiano riguardano principalmente l'espansione nelle aree avanzate. Emerge infatti che, per quanto riguarda l'investimento nei paesi a reddito piú elevato, le nostre imprese fanno maggiore ricorso alla formazione di *joint-ventures*, in particolare di *joint-ventures* paritarie e minoritarie, e che esse hanno inoltre una maggiore propensione a detenere basse quote di proprietà nelle consociate di grandi dimensioni. Tutti elementi questi che mostrano come le nostre IM seguano una strategia particolarmente cauta nell'avvicinarsi ai mercati avanzati.

²³ United States Department of Commerce, *US Direct Investment Abroad 1977*, Washington D.C., US GPO, 1981.

²⁴ J.M. Stopford, K.O. Haberich, *Ownership and Control*, cit.

5.3. *Le tendenze evolutive*

I risultati riportati nella tabella 4.10 indicano che nei PS, durante il periodo 1974-81, le consociate a proprietà totale sono il tipo d'investimento manifatturiero che è cresciuto meno rapidamente. Entrambi gli indicatori considerati (ID, numero di unità), registrano una diminuzione del peso relativo delle unità controllate al 100%: rispettivamente -4,4, e -8,6 punti percentuali. Questa, invece, è la classe di proprietà in più rapida espansione nei PMS. In quest'area, inoltre, le *joint-ventures* minoritarie diventano una forma d'investimento più frequente (+6,2), pur perdendo considerevolmente importanza in termini di ID (-32,6). Nei PVS, se si considera il volume degli investimenti, le *joint-ventures* maggioritarie sono il tipo di consociate che cresce più rapidamente, a discapito delle unità a proprietà totale. Il peso delle consociate paritarie e minoritarie aumenta sia che si esamini il numero di unità (+3,7), sia che si consideri il volume degli investimenti (+2,1). Se si prende in esame quest'ultimo indicatore risulta, tuttavia, che le forme alternative d'investimento crescono più velocemente nei PS (+5,2).

Le variazioni riportate nella tabella 4.10 sono in teoria imputabili a tre distinti sviluppi. È possibile che, nell'intervallo esaminato, si siano

TAB. 4.10. *Distribuzione percentuale per aree e per classi di proprietà dell'attività estera di IM italiane nel settore manifatturiero: variazione 1974-1981*

| | a) <i>Stock</i> investimenti diretti | | | |
|--------|--------------------------------------|--------|-------|--------|
| | Classi di proprietà | | | |
| | 100% | 51-99% | 50% | 10-49% |
| PS | - 4,4 | - 0,8 | - 0,5 | + 5,7 |
| PMS | +27,0 | + 9,9 | - 4,1 | - 32,6 |
| PVS | - 21,5 | + 19,4 | + 0,2 | + 1,9 |
| Totale | - 6,6 | + 9,5 | - 0,2 | - 2,7 |

| | b) <i>Stock</i> numero consociate | | | |
|--------|-----------------------------------|--------|--------|--------|
| | Classi di proprietà | | | |
| | 100% | 51-99% | 50% | 10-49% |
| PS | - 8,6 | + 5,8 | + 3,0 | - 0,3 |
| PMS | + 5,0 | + 0,9 | - 12,1 | + 6,2 |
| PVS | + 0,5 | - 4,3 | + 0,5 | + 3,2 |
| Totale | + 0,8 | - 0,2 | - 1,8 | + 1,2 |

modificate le caratteristiche delle consociate già presenti nel 1974, perchè ad esempio le unità che appartengono ad una certa classe di proprietà crescono più rapidamente delle altre. È possibile inoltre che la distribuzione per classi di proprietà delle attività create dopo il 1974 sia diversa da quella delle consociate più vecchie. Infine queste variazioni potrebbero anche dipendere dal fatto che alcune consociate sono state liquidate.

Per illustrare più chiaramente come la strategia di proprietà adottata nel settore manifatturiero dalle IM italiane si sia modificata durante gli anni 1974-81, abbiamo messo a confronto la distribuzione per classi di proprietà delle attività detenute nel 1981 in consociate nate fino al 1974, e in unità costituite dopo questa data (tabella 4.11). Si è così cercato di mettere in luce se le caratteristiche dei nuovi investimenti siano o meno simili a quelle delle consociate più vecchie.

La tabella 4.11 indica che negli anni dopo il 1974 la strategia di proprietà seguita nei paesi a reddito elevato è stata assai diversa rispetto al passato. Si può inoltre notare che gli elementi prima evidenziati come caratteristici dell'espansione delle nostre aziende nelle aree avanzate sono un prodotto, principalmente, degli investimenti più recenti.

L'importanza delle *joint-ventures* nei PS, ad esempio, è legata all'espansione successiva al 1974. La quota dell'ID detenuta sotto forma di consociate a proprietà totale, pari al 64,1% se si considerano le unità costituite fino al 1974, scende al 39,3% se invece si esaminano gli investimenti più recenti. Sebbene le *joint-ventures* minoritarie nei PS costituiscono una forma d'espansione già rilevante prima del 1974, l'importanza complessiva delle forme alternative d'investimento è divenuta assai maggiore negli ultimi anni.

Anche la tendenza a detenere basse quote di proprietà nelle consociate di maggiori dimensioni localizzate nei PS è legata all'espansione più recente. Questo fenomeno è illustrato dalla tabella 4.12 che presenta la distribuzione per classi di proprietà delle consociate che nel 1981 hanno un patrimonio netto superiore ai 10 miliardi di lire. Mentre le grandi consociate costituite fino al 1974 sono principalmente a proprietà totale (47%), solo il 20% delle unità più recenti è controllato al 100%. I casi di *joint-ventures* minoritarie e paritarie diventano invece assai più frequenti. Non è possibile allo stadio attuale valutare con sicurezza se le imprese che hanno effettuato questi investimenti intendano così espandersi in modo graduale, con l'obiettivo di aumentare in seguito le quote di partecipazione o se invece, per ottenere alcuni fattori della produzione in possesso dell'impresa estera (reti di distribuzione, tecnologia), abbiano voluto acquisire una partecipazione minoritaria da mantenere come tale anche nei periodi successivi. Alcuni casi recenti, tuttavia, sembrerebbero indicare il prevalere di una

TAB. 4.11. Distribuzione percentuale per classi di proprietà e per aree geografiche delle attività manifatturiere italiane all'estero nel 1981 in: 1) consociate nate fino al 1974; 2) consociate nate dopo il 1974

| a) Stock investimenti diretti | | | | | | | | | | | |
|-------------------------------|------|------|--------|------|-----|------|--------|------|--------|-------|--|
| | 100% | | 51-99% | | 50% | | 10-49% | | Totale | | |
| | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | |
| PS | 64,1 | 39,3 | 16,0 | 34,8 | 2,5 | 10,8 | 17,5 | 15,1 | 100,0 | 100,0 | |
| PMS | 58,2 | 75,5 | 26,2 | 14,0 | 5,4 | 4,9 | 10,2 | 5,5 | 100,0 | 100,0 | |
| PVS | 34,5 | 43,5 | 49,5 | 31,8 | 2,6 | 0,4 | 13,4 | 24,2 | 100,0 | 100,0 | |
| Totale | 48,1 | 41,8 | 33,9 | 33,3 | 3,4 | 8,7 | 14,5 | 16,2 | 100,0 | 100,0 | |

| b) Stock numero consociate | | | | | | | | | | | |
|----------------------------|------|------|--------|------|------|------|--------|------|--------|-------|--|
| | 100% | | 51-99% | | 50% | | 10-49% | | Totale | | |
| | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | |
| PMS | 62,8 | 36,8 | 18,6 | 31,6 | 7,0 | 10,5 | 11,6 | 21,0 | 100,0 | 100,0 | |
| PMS | 22,7 | 35,7 | 29,5 | 28,6 | 20,4 | 7,1 | 27,3 | 28,6 | 100,0 | 100,0 | |
| PVS | 40,0 | 33,3 | 27,5 | 12,1 | 7,5 | 6,1 | 28,6 | 48,5 | 100,0 | 100,0 | |
| Totale | 41,3 | 33,8 | 25,7 | 25,9 | 10,8 | 10,8 | 22,2 | 29,5 | 100,0 | 100,0 | |

strategia volta ad aumentare nel tempo le quote di partecipazione detenute in consociate di tale tipo.

TAB. 4.12. *Distribuzione percentuale per classi di proprietà del numero di consociate manifatturiere di maggiori dimensioni^a esistenti al 1981 nei PS*

| Classi di proprietà | Consociate nate fino al 1974 % | Consociate nate dopo il 1974 % | Totale % |
|---------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|-------------|
| 100% | 47,0 | 20,0 | 34,4 |
| 51-99% | 23,5 | 20,0 | 21,9 |
| 50% | 5,9 | 20,0 | 12,5 |
| 10-49% | 23,5 | 40,0 | 31,2 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| Totale numero | 17 | 15 | 32 |

^a Consociate con un patrimonio netto superiore ai 10 miliardi di lire.

Il raffronto tra le nuove e le vecchie entrate nei PMS e nei PVS conferma alcune delle indicazioni emerse dalla tabella 4.10, quali la maggiore preferenza accordata nell'espansione più recente alla formazione di consociate a proprietà totale nelle aree a medio sviluppo, ed alle *joint-ventures* minoritarie nelle aree meno avanzate. Non spiega però la perdita di peso relativo (in termini di ID) delle *joint-ventures* minoritarie nei PMS e delle consociate a proprietà totale nei PVS. Questi mutamenti infatti sono stati fortemente influenzati da alcune cospicue liquidazioni, fenomeno questo che ha avuto un maggior rilievo nelle aree a medio e basso sviluppo che nei PS.

5.4. *Determinanti della politica di proprietà perseguita nei paesi sviluppati dalle IM italiane*

Il fatto che le imprese italiane abbiano iniziato ad espandersi nei mercati avanzati in epoca più recente rispetto ai maggiori concorrenti internazionali, che esse siano cioè *latecomers*, è certamente una causa importante della cautela con cui le nostre aziende hanno investito nel settore manifatturiero di questi paesi. Si è visto, infatti, che le specificità del caso italiano riflettono in prevalenza la composizione per classi di proprietà degli investimenti effettuati dopo il 1974. Ed è proprio negli anni tra il 1974 ed il 1981 che le nostre aziende (cfr. capitoli secondo e terzo), con un ritardo di circa dieci anni rispetto ai maggiori concorrenti, hanno iniziato ad investire nei mercati a reddito elevato assai più che nel passato.

Per comprendere le peculiarità della strategia di proprietà delle nostre aziende, è tuttavia necessario indagare anche in altre direzioni. Le spiegazioni offerte nella letteratura sul perché le IM detengano generalmente quote più elevate nei PS che nei PVS forniscono alcuni suggerimenti circa i problemi da esaminare. Il legame tra quote di partecipazione e PIL *pro capite* del paese ospitante è spiegato come il risultato di due altri gruppi di relazioni. Si indica innanzitutto — come già si è visto nel paragrafo 3.3 — che la quota di partecipazione detenuta da un'azienda nelle proprie consociate estere è funzione diretta di alcune caratteristiche dell'attività multinazionale (intensità tecnologica, intensità di marketing, dimensione della consociata, importanza degli scambi intra-aziendali). Si sottolinea inoltre, (e ciò è quanto qui maggiormente interessa) che nei paesi avanzati le aziende investono sfruttando tecnologie più sofisticate di quelle trasferite nel resto del mondo e le spese di marketing sono più forti; che le consociate sono in media di dimensioni maggiori rispetto a quelle create nelle altre aree e che gli ID «di razionalizzazione» — che sono contraddistinti da un volume di scambi intra-aziendali particolarmente intenso — hanno caratterizzato soprattutto l'espansione in questi mercati²⁵.

Il caso italiano sembra presentare diversità sotto molti degli aspetti ora considerati. Si vedrà, ad esempio, che l'analisi delle attività italiane nei PS non conferma la presenza di una relazione diretta tra quote di proprietà ed intensità tecnologica, relazione che si è vista invece emergere da studi condotti su altri paesi (si vedano i paragrafi 6 di questo capitolo e 5 del capitolo quinto, in particolare tabella 5.16). Dai risultati del capitolo quinto (cfr. tabella 5.15) sembrerebbe possibile, inoltre, inferire che — considerando il complesso delle consociate esistenti nel 1981 — non vi è una rilevante differenza tra il grado di sofisticazione delle tecnologie trasferite nei PVS e di quelle esportate nei PS²⁶. Risulta infine (cfr. capitolo quinto) che le imprese italiane non hanno effettuato ID di «razionalizzazione» nei paesi a reddito elevato.

Le peculiarità della strategia di proprietà adottate nei PS dalle nostre IM che operano nel settore manifatturiero non riflettono, quindi, solamente il fatto che le aziende italiane sono dei *latecomers*, ma sembrano anche dipendere da alcuni elementi di debolezza che caratterizzano, in particolare, la presenza italiana nelle aree avanzate.

²⁵ L. Franko, *The European Multinationals*, cit., p. 120; J.H. Dunning, J.A. Cantwell, *Joint-Ventures*, cit., p. 9; United Nations, *Transnational Corporations in World Development*, cit., p. 63.

²⁶ Sottostante ad una simile conclusione vi è l'ipotesi che l'intensità di R&S delle attività della casa-madre sia una buona *proxy* del grado di sofisticazione delle tecnologie che essa trasferisce alle consociate, ipotesi questa frequentemente adottata nella letteratura.

6. QUOTE DI PROPRIETÀ NEI DIVERSI SETTORI

I dati presentati nelle tabelle 4.13 e 4.14 indicano che la strategia di proprietà seguita dalle IM italiane varia considerevolmente tra settore e settore.

TAB. 4.13. *Distribuzione percentuale per settori e per classi di proprietà dell'attività estera di IM italiane nel settore manifatturiero: 1981*

| | a) <i>Stock investimenti diretti</i> | | | | | Totale | Totale |
|--------------------|--------------------------------------|--------|------|--------|--------|--------|--------|
| | Classi di proprietà | | | | | | |
| | 100% | 51-94% | 50% | 10-49% | Totale | Totale | |
| Lavoraz. minerali | 66,1 | 16,4 | 11,7 | 5,7 | 100 | 8,7 | |
| Chimica | 33,4 | 44,5 | 5,5 | 16,6 | 100 | 5,0 | |
| Gomma | 45,0 | 47,3 | 2,1 | 5,6 | 100 | 39,5 | |
| Meccanica non el. | 42,6 | 17,0 | 16,4 | 23,9 | 100 | 9,7 | |
| Meccanica el. | 61,5 | 13,8 | 3,8 | 24,3 | 100 | 11,6 | |
| Mezzi di trasporto | 51,4 | 41,3 | 0,0 | 7,3 | 100 | 14,5 | |
| Alimentari | 24,5 | 27,0 | 0,2 | 48,3 | 100 | 9,4 | |
| TAPCC | 43,8 | 3,3 | 3,0 | 50,0 | 100 | 0,9 | |
| Legno | 0,0 | 36,3 | 0,0 | 63,7 | 100 | 0,0 | |
| Carta | 93,4 | 6,6 | 0,0 | 0,0 | 100 | 0,7 | |
| Totale | 47,2 | 34,4 | 3,8 | 14,6 | 100 | 100,0 | |

| | b) <i>Stock numero consociate</i> | | | | | Totale | Totale |
|--------------------|-----------------------------------|--------|------|--------|--------|--------|--------|
| | Classi di proprietà | | | | | | |
| | 100% | 51-94% | 50% | 10-49% | Totale | Totale | |
| Lavoraz. minerali | 33,3 | 19,0 | 19,0 | 28,6 | 100 | 8,9 | |
| Chimica | 45,2 | 22,6 | 9,7 | 22,6 | 100 | 12,0 | |
| Gomma | 42,1 | 34,1 | 13,2 | 10,5 | 100 | 15,1 | |
| Meccanica non el. | 28,2 | 30,8 | 15,4 | 25,6 | 100 | 15,1 | |
| Meccanica el. | 44,2 | 17,3 | 3,8 | 34,6 | 100 | 20,5 | |
| Mezzi di trasporto | 33,3 | 25,0 | 0,0 | 41,7 | 100 | 10,8 | |
| Alimentari | 37,0 | 33,3 | 7,4 | 22,2 | 100 | 10,4 | |
| TAPCC | 61,5 | 7,7 | 15,4 | 15,4 | 100 | 5,0 | |
| Legno | 0,0 | 33,3 | 0,0 | 66,6 | 100 | 1,2 | |
| Carta | 66,6 | 33,3 | 0,0 | 0,0 | 100 | 1,2 | |
| Totale | 39,6 | 25,2 | 9,6 | 25,6 | 100 | 100,0 | |

Nell'industria della gomma ed in quella dei mezzi di trasporto — i due comparti manifatturieri con il maggiore volume di capitale all'estero — l'ID è detenuto principalmente sotto forma di unità a proprietà totale o di *joint-ventures* maggioritarie. Nel 1981 queste classi di consociate rappre-

TAB. 4.14. Distribuzione settoriale delle quote medie di partecipazione detenute da IM italiane: settore manifatturiero 1981

| Valori ponderati ^b | Settori | | | | | | | | | | Totale |
|-----------------------------------|---------|------------------|----|----|----|----|-----|-----|----|-----|--------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | |
| PS | 66 | 148 ^a | 97 | 80 | 32 | 86 | 33 | 100 | 86 | 100 | 63 |
| PMS | 100 | 54 | 80 | 56 | 76 | 44 | 100 | 91 | — | 100 | 74 |
| PVS | 83 | 52 | 60 | 21 | 78 | 72 | 62 | 42 | 27 | — | 54 |
| Totale | 74 | 52 | 75 | 33 | 54 | 76 | 41 | 52 | 36 | 100 | 59 |
| Valori non ponderati ^b | | | | | | | | | | | |
| PS | 69 | 89 | 92 | 78 | 66 | 90 | 69 | 100 | 86 | 100 | 79 |
| PMS | 100 | 59 | 62 | 63 | 55 | 56 | 100 | 82 | — | 99 | 65 |
| PVS | 53 | 75 | 50 | 63 | 74 | 54 | 75 | 73 | 40 | — | 66 |
| Totale | 60 | 73 | 74 | 66 | 67 | 59 | 73 | 80 | 48 | 99 | 70 |

Legenda:

1 Lavoraz. minerali; 2 Chimica; 3 Gomma; 4 Meccanica non el.; 5 Meccanica el.; 6 Mezzi di trasporto; 7 Alimentari; 8 TAPCC; 9 Legno; 10 Carta.

^a Questo risultato si deve al fatto che alcune consociate hanno un patrimonio netto negativo.

^b Per la definizione si veda la nota 12.

sentano il 92% dello *stock* di ID nel primo caso ed il 93% nel secondo (tabella 4.13). La tabella 4.14 indica che questi sono i due settori in cui la quota media ponderata di partecipazione è più alta²⁷ e che in ambedue i casi tale indice assume valori più elevati nelle aree avanzate che in quelle a medio o basso sviluppo. Infine, in questi due comparti le forme alternative d'investimento hanno un peso assai maggiore se si considera il numero invece che il volume degli investimenti, e ciò indica che — relativamente alle altre consociate — si tratta in media di interessi di piccole dimensioni. L'insieme di tali dati sembra suggerire che in queste due industrie le nostre IM seguono strategie complessivamente simili a quelle adottate dai loro concorrenti internazionali.

All'altro estremo vi sono i settori in cui gran parte dell'ID è detenuto sotto forma di *joint-ventures* minoritarie. Il capitale investito in queste consociate è nel 1981 pari al 64% nella produzione del legno, al 50% nell'industria tessile, ed al 48% in quella alimentare (tabella 4.13). In queste industrie le quote medie di partecipazione (dati ponderati) raggiungono valori molto bassi: l'indice varia dal 36% (legno) al 41% (alimentare) ed al 52% (tessili). Il quadro che emerge per il settore tessile è assai diverso se consideriamo il numero di unità. In questo caso, le consociate a proprietà totale costituiscono il tipo d'investimento più importante (62% del totale).

In altri settori assumono importanza sia le forme più tradizionali (consociate a proprietà totale) sia le cosiddette forme alternative. Ciò si verifica per la prima lavorazione dei minerali e per la meccanica elettrica e non elettrica (tabella 4.13). All'interno di questi comparti operano imprese di dimensioni diverse, con specializzazione assai disparate e quindi — presumibilmente — con strategie molto eterogenee. Non stupisce dunque che, dall'esame della composizione dell'ID per classi di proprietà, emerga un quadro piuttosto diversificato.

Le industrie sono qui definite a livello aggregato, è quindi molto difficile tentare una verifica della relazione — di cui si è discusso nel paragrafo 3.3 — tra grado di controllo esercitato sulle consociate ed intensità tecnologica e di marketing delle operazioni da queste condotte. All'interno di ciascuna industria sono presenti sia comparti maturi sia produzioni nuove. Ciò rende assai difficile — se non impossibile — tentare generalizzazioni in proposito. Ci limitiamo quindi ad alcuni commenti sulle situazioni che appaiono più anomale.

Le quote di partecipazione detenute in media nel 1981 dalle IM che operano nell'industria elettromeccanica ed in quella alimentare sono piuttosto basse: l'indice (valori ponderati) è pari al 54% nel primo caso ed al

²⁷ Non si è considerata l'industria della carta in cui vi sono solo tre consociate.

41% nel secondo. Era ragionevole attendersi per queste produzioni valori piú elevati. La meccanica elettrica e per ufficio nel suo complesso — tenendo quindi conto anche delle produzioni meno sofisticate — è inserita nelle classificazioni adottate a livello internazionale tra i settori a piú elevata intensità tecnologica, mentre l'industria alimentare figura tra quelli a piú alta intensità di marketing. Dall'esperienza delle IM dei maggiori paesi investitori (si veda il paragrafo 3.3) risulta che quando le attività svolte all'estero hanno un alto contenuto tecnologico o di marketing il controllo esercitato sulle consociate è piuttosto elevato.

Queste due industrie (meccanica elettrica e per ufficio ed alimentare) si discostano dalle attese non solo perchè le quote medie di partecipazione sono piuttosto basse, ma anche perché l'indice, ponderato e non ponderato, assume valori meno elevati nelle aree avanzate che nel resto del mondo (tab. 4.14). Nella produzione di macchine elettriche e per ufficio il valore piú basso è quello rilevato per gli investimenti negli Stati Uniti. Il dato è chiaramente influenzato dalla politica seguita dalla Olivetti, che ha investito in questo mercato per acquistare tecnologia, non per esportarla²⁸.

L'esperienza dell'Olivetti offre una possibile spiegazione delle differenze rilevabili nella meccanica elettrica e per ufficio tra le strategie di proprietà generalmente adottate dalle IM di altri paesi e le politiche seguite dalle nostre aziende. Quando si assume che vi sia una relazione diretta tra l'intensità tecnologica delle attività effettuate da consociate estere ed il controllo esercitato su di esse, ci si riferisce — anche se questo spesso non è esplicitato — ad ID che hanno lo scopo di esportare tecnologia. Se invece l'ID è del tipo *technology oriented* (si veda il capitolo quinto), effettuato cioè non per sfruttare capacità che l'impresa ha sviluppato in altri mercati ma per acquistare tecnologia, cade la giustificazione teorica per una relazione diretta tra controllo ed intensità tecnologica.

Quanto detto sembrerebbe indicare che, nella produzione di macchine elettriche e per ufficio, l'acquisto di tecnologia sia piú importante nel caso degli ID effettuati nei PS da IM italiane, che in quello di consociate costituite da aziende di altri paesi.

Le basse quote di partecipazione detenute in media dalle imprese alimentari italiane nelle affiliate costituite nei PS potrebbero indicare che le nostre aziende in questo settore investono in campagne promozionali assai meno di quanto non avvenga per i loro concorrenti internazionali. Non avendo *trade marks* da difendere verrebbe meno la necessità di detenere quote elevate di partecipazione nelle consociate estere. Questi risultati

²⁸ Si veda «Financial Times», 2 novembre 1982.

fanno inoltre pensare ad una politica difensiva delle nostre aziende, volta a penetrare gradualmente mercati in cui devono fare fronte alla concorrenza di rivali (quali le IM americane, inglesi e svizzere) che hanno dimensioni molto maggiori ed un'esperienza internazionale assai più vasta.

Si può pertanto concludere che le peculiarità della strategia di proprietà adottata nei PS dalle IM italiane, di cui si è prima discusso, sono principalmente il riflesso di quanto avviene nell'industria alimentare ed elettromeccanica. Nel 1981 l'importanza relativa — nei PS — delle forme alternative d'investimento è pari al 23% dello *stock* dell'ID manifatturiero se si considerano tutti i settori, ma scende al 13% del totale se si escludono queste due industrie. Inoltre, il 64% delle consociate minoritarie e paritarie di grosse dimensioni localizzate nei PS (tabella 4.12) opera nei settori alimentare ed elettromeccanico. Casi di grandi unità con basse quote di partecipazione localizzata nei PS, tuttavia, si individuano anche in altri comparti, quali ad esempio l'industria meccanica, la chimica, la gomma e la prima lavorazione dei minerali.

7. SOGGETTI E QUOTE DI PROPRIETÀ

Le imprese di piccole e medie dimensioni, come si è visto nel paragrafo 3.3, vengono generalmente indicate come investitori con una propensione alla formazione di *joint-ventures* superiore alla media. Una simile preferenza è spiegata in base al fatto che queste imprese sono soggette a forti vincoli finanziari e manageriali e che in aggiunta, avendo mediamente una minore esperienza multinazionale, devono affrontare barriere all'internazionalizzazione — dovute a costi d'informazione e coordinamento — relativamente più alte di quelle che ostacolano l'espansione delle grandi imprese. Per queste ragioni i produttori minori tendono frequentemente a spartire gli oneri (finanziari e manageriali) ed i rischi dell'investimento all'estero con uno o più partner.

La tabella 4.15 presenta un confronto tra i dati relativi alle grandi imprese (GI) e quelli relativi ai produttori minori (PMI)²⁹. Poiché si è visto che la strategia di proprietà adottata nell'industria manifatturiera è assai diversa da quella perseguita nel settore estrattivo, e dato che in quest'ultimo comparto operano solo grandi imprese, il confronto è stato limitato alle attività manifatturiere³⁰.

²⁹ Per la definizione di PMI e GI si veda il capitolo terzo, p. 94.

³⁰ In questo paragrafo si sono prese in esame le quote possedute individualmente da ciascuna casa-madre. Poiché vi sono vari investimenti a cui partecipano congiuntamente GI e PMI, classificare le consociate sulla base della quota posseduta complessivamente dalle aziende italiane non avrebbe permesso di evidenziare le differenze nel comportamento di

TAB. 4.15. *Grandi, piccole e medie imprese italiane: distribuzione percentuale per aree e per classi di proprietà dell'attività estera nel settore manifatturiero, 1981*

| a) <i>Stock</i> investimento diretto | | | | | |
|--------------------------------------|------|--------|------|--------------------|--------|
| Classi di proprietà | | | | | |
| | 100% | 51-99% | 50% | 5-49% ^a | Totale |
| Grandi imprese | | | | | |
| PS | 52,8 | 23,5 | 8,2 | 15,4 | 100,0 |
| PMS | 61,6 | 26,4 | 5,3 | 6,7 | 100,0 |
| PVS | 33,2 | 50,7 | 2,3 | 13,8 | 100,0 |
| Totale | 45,5 | 35,6 | 5,2 | 13,5 | 100,0 |
| Piccole e medie imprese | | | | | |
| PS | 29,7 | 9,9 | 30,3 | 31,1 | 100,0 |
| PMS | 38,3 | 15,3 | 16,0 | 30,4 | 100,0 |
| PVS | 46,5 | 25,8 | 7,9 | 19,7 | 100,0 |
| Totale | 40,5 | 19,4 | 15,5 | 24,7 | 100,0 |

| b) <i>Stock</i> numero consociate | | | | | |
|-----------------------------------|------|--------|------|--------------------|--------|
| Classi di proprietà | | | | | |
| | 100% | 51-99% | 50% | 5-49% ^a | Totale |
| Grandi imprese | | | | | |
| PS | 50,9 | 21,0 | 10,5 | 17,5 | 100,0 |
| PMS | 23,3 | 33,3 | 20,0 | 23,3 | 100,0 |
| PVS | 44,6 | 24,6 | 7,7 | 23,1 | 100,0 |
| Totale | 42,7 | 25,0 | 11,1 | 21,1 | 100,0 |
| Piccole e medie imprese | | | | | |
| PS | 42,3 | 30,7 | 11,5 | 15,4 | 100,0 |
| PMS | 28,0 | 28,0 | 17,8 | 32,1 | 100,0 |
| PVS | 26,4 | 16,9 | 7,5 | 49,1 | 100,0 |
| Totale | 29,9 | 22,4 | 11,2 | 36,4 | 100,0 |

^a Vengono prese in esame le quote detenute individualmente da ciascuna casa-madre italiana. Cfr. nota 30 e Appendice C.

La tabella 4.15 mostra che, in termini di entrambi gli indicatori considerati in questo capitolo (ID, numero delle consociate), le società a capitale misto, e le forme alternative d'investimento in particolare, hanno una rilevanza maggiore per le PMI che per i produttori di grandi dimensioni.

questi due gruppi di aziende. La stessa procedura è stata seguita per le aziende pubbliche e private.

Tale risultato sembrerebbe offrire una prima conferma dell'ipotesi che le quote di partecipazione detenute nelle consociate estere aumentano in media con la dimensione dell'impresa che investe³¹.

La strategia di proprietà seguita da grandi e da piccole e medie imprese nei paesi a reddito più elevato è abbastanza simile, cioè è piuttosto cauta. Valgono quindi per entrambi i tipi d'azienda le considerazioni svolte nei paragrafi precedenti.

Un aspetto interessante dell'espansione in questi mercati è invece costituito dal fatto che, mentre nelle aree a medio e basso sviluppo le nuove forme hanno un ruolo più importante per le PMI, nei paesi sviluppati sono proprio le grandi imprese che sembrano perseguire più attivamente tali strategie di proprietà. I dati sul numero di consociate mostrano, infatti, che in quest'area le forme alternative d'investimento sono, anche se marginalmente, più rilevanti per i maggiori produttori.

Nei PVS le differenze tra le strategie adottate da grandi e da piccole e medie imprese sono più nette. La politica di proprietà seguita dal primo gruppo è in tale area fortemente orientata verso le forme tradizionali d'investimento (73% del numero di consociate) mentre quasi la metà (49%) delle unità create da PMI è costituita da *joint-ventures* minoritarie. Anche in questo caso tuttavia vi sono alcuni aspetti simili. Il dato aggregato per i PVS, ad esempio, nasconde il fatto che per entrambi i tipi d'azienda la politica di proprietà è fortemente differenziata all'interno di quest'area. Sia per le grandi sia per le piccole e medie imprese le forme alternative d'investimento hanno un peso assai maggiore in Africa ed in Asia che in America Latina. Comune inoltre il fatto che, contrariamente a quanto ci si sarebbe attesi, le *joint-ventures* paritarie siano relativamente meno importanti in quest'area che nei paesi a medio ed alto livello di sviluppo.

Mettendo a raffronto la distribuzione per classi di proprietà dello *stock* di consociate manifatturiere detenute all'estero dalle grandi imprese italiane e dalle aziende americane (tabelle 4.15 e 4.8) si può notare che, mentre nel caso dei PS il comportamento dei nostri produttori maggiori risulta essere diverso da quello dei concorrenti statunitensi, nei PVS la strategia adottata da questi due gruppi di aziende è invece molto simile.

Tale risultato sembrerebbe suggerire che nei paesi meno sviluppati le grandi imprese italiane fanno parte del gruppo dei produttori più forti, e quindi adottano strategie simili a quelle seguite dalle maggiori IM. Nei paesi sviluppati invece le grandi imprese italiane operano come elementi complessivamente deboli. Simili considerazioni, tuttavia, dovrebbero es-

³¹ Una verifica più puntuale di questa relazione richiederebbe tuttavia il tenere conto della diversa composizione settoriale delle attività manifatturiere di questi due gruppi di aziende.

TAB. 4.16. *Imprese private e pubbliche italiane: distribuzione percentuale per aree e per classi di proprietà dell'attività estera nel settore manifatturiero, 1981*

| a) <i>Stock investimenti diretti</i> | | | | | |
|--------------------------------------|------|--------|------|--------------------|--------|
| Classi di proprietà | | | | | |
| | 100% | 51-99% | 50% | 5-49% ^a | Totale |
| <i>Imprese private</i> | | | | | |
| PS | 51,8 | 22,7 | 8,8 | 16,7 | 100,0 |
| PMS | 54,0 | 28,0 | 7,0 | 10,9 | 100,0 |
| PVS | 37,6 | 50,5 | 0,6 | 11,4 | 100,0 |
| Totale | 46,1 | 35,3 | 5,0 | 13,6 | 100,0 |
| <i>Imprese pubbliche</i> | | | | | |
| PS | 32,7 | 12,3 | 37,4 | 17,6 | 100,0 |
| PMS | 94,4 | 1,7 | 3,9 | — | 100,0 |
| PVS | 19,2 | 25,1 | 19,7 | 35,9 | 100,0 |
| Totale | 33,1 | 19,2 | 20,6 | 27,1 | 100,0 |
| b) <i>Stock numero consociate</i> | | | | | |
| Classi di proprietà | | | | | |
| | 100% | 51-99% | 50% | 5-49% ^a | Totale |
| <i>Imprese private</i> | | | | | |
| PS | 46,7 | 25,3 | 10,7 | 17,3 | 100,0 |
| PMS | 22,6 | 30,1 | 18,9 | 28,3 | 100,0 |
| PVS | 38,2 | 21,6 | 4,1 | 37,1 | 100,0 |
| Totale | 37,3 | 24,5 | 9,8 | 28,4 | 100,0 |
| <i>Imprese pubbliche</i> | | | | | |
| PS | 62,5 | 12,5 | 12,5 | 12,5 | 100,0 |
| PMS | 40,0 | 20,0 | 20,0 | 20,0 | 100,0 |
| PVS | 28,6 | 23,8 | 23,8 | 23,8 | 100,0 |
| Totale | 38,2 | 20,6 | 20,6 | 20,6 | 100,0 |

^a Vengono prese in esame le quote detenute individualmente da ciascuna casa-madre italiana. Cfr. nota 30 e Appendice C.

sere riviste alla luce di analisi settoriali, dato che vi sono profonde differenze tra le politiche di proprietà adottate nei diversi comparti manifatturieri.

Il quadro che emerge dal confronto tra imprese private e pubbliche (tabella 4.16), di cui sarà qui possibile occuparci solo brevemente, presenta aspetti analoghi a quelli posti in luce dall'analisi precedente. Come per i produttori di minori dimensioni, anche per le aziende pubbliche le forme alternative d'investimento sono relativamente più importanti, e questo è particolarmente il caso nei PVS.

TAB. 4.17. I soci delle IM estrattive italiane nelle joint-ventures all'estero per area geografica, 1981^a

| | Imprese pubbl. locali | Imprese private locali | Imprese pubbl. it. | Imprese private it. | Altri | Totale Risposte | Totale joint-ventures |
|-------------------|--------------------------|---------------------------|-----------------------|------------------------|-------|--------------------|--------------------------|
| PS | — | — | — | — | — | — | — |
| PMS | — | — | — | — | — | — | — |
| PVS | 4 | 1 | — | — | 1 | 6 | 4 |
| America Latina | — | — | — | — | — | — | — |
| Nord Africa | — | — | — | — | — | — | — |
| Africa sub sahar. | 2 | — | — | — | 1 | 3 | 2 |
| Asia | 2 | 1 | — | — | 0 | 3 | 2 |
| Totale risposte | 4 | 1 | — | — | 1 | 6 | 4 |

^a Si possono avere risposte multiple.

TAB. 4.18. I soci delle IM manifatturiere italiane nelle joint-ventures all'estero per area geografica, 1981^a (distribuzione percentuale)

| | Imprese pubbl. locali | Imprese private locali | Imprese pubbl. it. | Imprese private it. | Altri | Totale Risposte (%) | Totale n. risposte | Totale joint-vent. |
|-------------------|--------------------------|---------------------------|-----------------------|------------------------|-------|------------------------|-----------------------|-----------------------|
| PS | 3 | 50 | 0 | 15 | 32 | 100 | 34 | 32 |
| PMS | 20 | 45 | 0 | 6 | 29 | 100 | 49 | 41 |
| PVS | 23 | 31 | 4 | 14 | 26 | 100 | 98 | 64 |
| America Latina | 15 | 31 | 8 | 8 | 38 | 100 | 39 | 30 |
| Nord Africa | 36 | 29 | 7 | 7 | 21 | 100 | 14 | 7 |
| Africa sub-sahar. | 33 | 33 | 0 | 33 | 20 | 100 | 30 | 15 |
| Asia | 13 | 64 | 0 | 0 | 20 | 100 | 15 | 12 |
| Totale risposte | 19 | 38 | 2 | 12 | 29 | 100 | 181 | 137 |

^a Si possono avere risposte multiple.

L'elemento piú interessante che emerge da tale confronto riguarda il ruolo delle *joint-ventures* paritarie. Questa è infatti una forma d'investimento che — sulla base di entrambi gli indicatori considerati — ha un rilievo assai maggiore per le imprese pubbliche che per quelle private.

8. I SOCI DELLE IMPRESE MULTINAZIONALI ITALIANE NEL 1981

Nel settore estrattivo, in cui come si è detto le nostre aziende hanno formato *joint-ventures* solo nei PVS, i soci delle IM italiane sono prevalentemente imprese pubbliche locali (tabella 4.17).

La tabella 4.18 indica quali siano i soci delle IM manifatturiere italiane³². Il numero dei soci è piú alto nei PVS (98 risposte) che nei PMS (49) o nei PS (34). Questo dipende innanzitutto dalla maggiore frequenza delle *joint-ventures* nei paesi meno avanzati rispetto alle altre aree. Le imprese per cui si sono avute risposte circa il numero dei soci sono 64 nei PVS, 41 nei PMS e 32 nei PS. Il piú alto numero di partner nei PVS è dovuto anche al fatto che le quote di partecipazione detenute dalle IM italiane sono in media piú basse nei paesi meno sviluppati. È quindi maggiormente comune in quest'area avere *joint-ventures* con piú di un socio, aumenta in altre parole il numero di risposte multiple. Ciò si può notare raffrontando le ultime due colonne della tabella 4.18.

Le imprese private locali costituiscono il tipo di socio piú importante sia per il complesso delle aree sia in ciascuna di esse individualmente considerata. I legami con aziende private locali costituisce il 38% di tutte le risposte a livello aggregato, il 50% nei PS, il 45% nei PMS ed il 31% nei PVS.

Al secondo posto (29% del totale delle risposte) vi è la categoria 'Altri'. Si tratta presumibilmente sia di privati locali, che si può supporre abbiano un ruolo di rilievo particolarmente nei PVS, sia di altre imprese estere.

Le imprese pubbliche locali rappresentano il 19% del totale dei soci. Questo tipo di partner è importante soprattutto nei PVS ed in particolare modo in Africa, ove rappresenta il 34% dei soci delle nostre aziende.

Piú numerosi infine i casi di associazione con imprese private italiane (12% del totale) che con quelle pubbliche (2%). Questo secondo tipo di legame si ha solo nei PVS.

³² Per ogni società a capitale misto in cui la casa-madre italiana avesse piú di un partner, era possibile fornire risposte multiple alla domanda sui soci. Si è quindi ritenuto opportuno indicare sia il numero di risposte, sia quello delle *joint-ventures* corrispondenti.

1. I TIPI DI INVESTIMENTO DIRETTO

Per comprendere come l'ID rifletta e, al tempo stesso, influenzi la struttura economica di un paese e la sua collocazione nella divisione internazionale del lavoro, è essenziale chiarire la natura delle attività estere.

La letteratura sull'IM non è, peraltro, concorde sul criterio di classificazione da adottare e spesso non precisa né le ragioni per le quali si segue l'uno piuttosto che l'altro criterio né le modalità per identificare nel concreto i vari tipi. Inoltre, sono pochissimi i casi di valutazioni empiriche della dimensione e dei caratteri dei tipi in astratto individuati.

Caves distingue semplicemente i casi di integrazione orizzontale, verticale e di tipo conglomerato (a livello internazionale), essenzialmente per ricondurre la spiegazione dell'IM nell'ambito della teoria dell'impresa, seguendo l'approccio del costo delle transazioni. Lo stesso criterio è seguito da Hood e Young, che, peraltro, non approfondiscono l'analisi dei diversi tipi.

Stopford e Dunning adottano un criterio pragmatico-evolutivo, distinguendo gli investimenti per la produzione di beni primari (preminenti fino alla seconda guerra mondiale), quelli per la sostituzione di importazioni (caratteristici degli anni cinquanta e sessanta), e, infine, le attività per la razionalizzazione dei prodotti e dei processi (che cominciano a svilupparsi negli anni settanta).

Savary ed altri seguono un criterio anch'esso pragmatico, molto simile a quello da noi utilizzato, distinguendo fra strategie di mercato, di produzione e di approvvigionamento.

È chiaro che ogni criterio di classificazione può essere legittimo, in quanto serva a specifiche finalità analitiche. Quello da noi seguito è essenzialmente empirico e tiene conto sia delle relazioni fra il paese di origine e quello di destinazione dell'ID — in particolare, in termini di flussi commerciali — sia delle determinanti immediate dell'investimento. Rispetto al criterio accolto da Savary, il nostro introduce un tipo ulteriore di ID (quello per l'acquisizione di tecnologia), ma si pone sullo stesso piano pre-

scelto dall'economista francese. Questo tipo di impostazione può avere il vantaggio di non essere a priori legato a specifiche teorie dell'ID ed è, d'altro canto, giustificato dal livello di analisi della presente ricerca, che vuole offrire prime valutazioni ed occasioni di riflessione sui dati raccolti.

Le attività estere possono, anzitutto, essere poste in relazione, da un canto, con il mercato del paese ospite e, dall'altro, con il mercato del paese di origine e di terzi paesi. Ciò consente di individuare tre tipi di ID: anzitutto, quello *market-oriented*, che è rivolto a servire essenzialmente il mercato del paese ospite e costituisce normalmente un'operazione di integrazione orizzontale e talvolta verticale (in settori a valle) o anche conglomerata¹; in secondo luogo, l'investimento *resource-oriented* e l'investimento delle *runaways*, entrambi rivolti non alla vendita in loco, ma all'importazione nel paese di origine o in paesi terzi dei beni prodotti all'estero.

Per distinguere fra questi due ultimi tipi è necessario, peraltro, riferirsi alle determinanti dell'ID. L'investimento *resource-oriented* tende alla produzione di risorse primarie (agricole e minerarie) da importare nel paese di origine della casa-madre o anche in paesi terzi, particolarmente quando in questi operino consociate facenti capo alla stessa casa-madre. Esso si configura come un'operazione di integrazione verticale à monte².

¹ Questo tipo di investimento viene qualificato come «sostitutivo di importazioni» (*import-substituting investment*) da J.M. Stopford e J.H. Dunning (cfr. *Multinationals, Company Performance and Global Trends*, London, Macmillan, 1983, pp. 29-30). Questo termine può implicare surrettiziamente che l'investimento sia sostitutivo di esportazioni, non solo per una data linea di prodotto ma anche per l'intera produzione della casa-madre e/o del paese di origine, ciò che può non avvenire e che, comunque, va verificato empiricamente.

Altri autori usano il termine «strategia di multinazionalizzazione di mercato» (*stratégie de multinationalisation de marché*) o simili (cfr., fra gli altri, J. Savary, *Les multinationales françaises*, IRM, 1981, pp. 73 ss.).

Altri, infine, usando o non il termine «strategia», trattano questo tipo di ID come un caso di integrazione orizzontale a livello internazionale. Ad esempio, N. Hood e S. Young parlano di «strategia di espansione orizzontale» (cfr. *The Economics of the Multinational Enterprise*, London, Longman, 1979, p. 34); Caves usa il termine «IM orizzontali» (cfr. *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge, Cambridge University Press, 1982, p. 3).

Abbiamo preferito non ricorrere al termine «strategia», sia perché esso può includere il riferimento anche ad altri aspetti dell'attività dell'IM, sia perché il termine stesso va più propriamente applicato all'intera IM piuttosto che all'attività delle singole consociate, della quale ci stiamo ora occupando.

D'altro canto, l'ID rivolto al mercato locale comprende anche i casi di espansione conglomerata e di integrazione verticale a valle. Mentre il primo di questi non è interessante nell'ambito coperto dalla nostra ricerca, c'è un aspetto specifico del secondo che è sostanzialmente trascurato da Caves e dagli altri autori, ma non è irrilevante, anche se poco frequente, per l'esperienza italiana: alcune imprese produttrici di beni strumentali sono state indotte ad assumere partecipazioni (anche di controllo) in attività a valle destinate a servire i mercati locali di certi PVS al fine di acquisire (o di non perdere) mercati di sbocco per i beni prodotti in Italia.

² Stopford e Dunning (cfr. *Multinationals*, cit., p. 30) parlano di investimento nel campo dei prodotti primari (*primary product investment*); Hood e Young (cfr. *The Economics of the Multinational Enterprise*, cit., p. 34) e Caves (*Multinational Enterprise and Economic Analysis*,

L'investimento delle *runaways*, anch'esso rivolto all'esportazione dal paese ospite, è stimolato non dalla disponibilità di materie prime, ma dal più basso costo del lavoro esistente all'estero. In questo caso può aversi integrazione orizzontale — se le consociate producono a ciclo completo lo stesso tipo di bene prodotto nel paese di origine — o integrazione verticale, nell'ambito dello stesso settore, se all'estero vengono svolte soltanto alcune fasi di produzione, quelle a più alta intensità di lavoro³.

Il riferimento alla rilevanza delle vendite sul mercato locale non è invece né sufficiente né necessario per individuare un quarto tipo di ID, quello *technology-oriented*, ossia l'investimento rivolto all'acquisizione di tecnologia. Infatti, questa può aver luogo non soltanto attraverso l'importazione nel paese d'origine (o in paesi terzi) di beni di varia natura che incorporino tecnologia, ma anche attraverso canali diversi (ad esempio, scambio di informazioni, addestramento di personale che venga fatto spostare da un centro di produzione ad un altro). In altri termini, può aversi ID *technology-oriented* sia quando la produzione estera venga venduta in loco sia quando essa sia esportata dal paese ospite. Pertanto, la conoscenza della quota di produzione venduta sul mercato locale non può consentire di individuare un simile tipo di ID. D'altro canto, se si fa riferimento alle determinanti, quella relativa all'acquisizione di tecnologia può accompagnarsi ad altre, caratteristiche di differenti tipi di investimento (*market-oriented* o *runaways*)⁴. Una soluzione può essere quella di individuare, nell'ambito delle due tipologie da ultimo indicate, una sottocategoria di ID *technology-oriented*. In termini diversi, se una consociata vende

cit., p. 15 ss.) associano questo tipo di investimento a quello delle *runaways*, comprendendo entrambi nelle strategie o, comunque, nelle attività di integrazione verticale. Savary (cfr. *Les multinationales françaises*, cit., p. 74) indica questo tipo di investimento come «strategia di approvvigionamento» (*stratégie d'approvisionnement*).

³ Stopford e Dunning includono l'attività delle *runaways* nell'ambito della più ampia tipologia dell'investimento rivolto alla razionalizzazione dei prodotti o dei processi (*rationalized product or process investment*), che comprende anche il caso di specializzazione internazionale della produzione fra prodotti finali simili, senza integrazione verticale fra diversi centri di produzione (cfr. J.M. Stopford e J.H. Dunning, *Multinationals*, cit., pp. 30-31). Quest'ultimo caso è scarsamente rilevante, almeno allo stato attuale, per l'ID italiano e non si è ritenuto opportuno evidenziarlo.

Savary ed altri autori fanno riferimento alle *runaways* come IM aventi una «strategia di produzione» (*stratégie de production*). Si veda in particolare, J. Savary, *Les multinationales françaises*, cit., p. 74.

Hood, Young e Caves, infine, riconducono le *runaways* al caso più generale di strategie di espansione (o integrazione) verticale o, comunque, di IM verticalmente integrate, caso che comprende anche l'ID *resource-oriented* (cfr. N. Hood e S. Young, *The Economics of the Multinational Enterprise*, cit., p. 34; R.E. Caves, *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, cit., pp. 15 ss.). Caves riconosce, peraltro, che nella realtà un qualche tipo di integrazione verticale è normalmente presente anche nelle attività orizzontalmente integrate.

⁴ Al contrario, non sembra rilevante in astratto il caso di ID in cui si presentino simultaneamente le motivazioni di acquisizione di tecnologie e di risorse naturali.

essenzialmente sul mercato locale, vi sarà un ID *market-oriented*. Se questa stessa consociata indica come determinanti, non solo quelle tipiche per simili investimenti, ma anche l'acquisizione di tecnologia, allora si tratterà di un ID al tempo stesso *market-oriented* e *technology-oriented*. Similmente, se una *runaway* indica come determinanti non soltanto quelle tipiche per tale forma di investimento, ma anche l'acquisizione di tecnologia, vi sarà un caso di *runaway* e, al tempo stesso, di ID *technology-oriented*.

Pertanto, la classificazione dei quattro tipi di ID prima individuati è stata operata con riferimento congiunto alla rilevanza del mercato del paese ospite e alle determinanti immediate dell'ID.

Su un piano più direttamente operativo sorgono ulteriori problemi. Si tratta, anzitutto, di tracciare, la linea al di sopra della quale il mercato del paese ospite deve essere considerato preminente, ovvero la quota del fatturato realizzata sul mercato locale oltre la quale l'ID deve essere considerato *market-oriented*. È chiaro che ogni percentuale può essere arbitraria. La nostra soluzione è stata quella di fissarla di norma al 50% (l'analisi del successivo paragrafo 2.2 mostra che in realtà la quota media di vendita sul mercato locale per questo tipo di ID è più vicina al limite massimo che a quello inferiore).

Un secondo problema emerge con riferimento al significato del termine «mercato locale». La quota di vendita nel paese dove opera la consociata può essere inferiore alla quota fissata, ma la consociata stessa non è catalogabile né come *resource-oriented* né come *runaways* o *technology-oriented*. Ad esempio, la consociata stabilita in un paese A, relativamente piccolo, ma inserito in un'area di libero scambio o unione doganale, può realizzare una parte modesta del suo fatturato in quel paese, esportando verso altri paesi dell'area o dell'unione doganale una quota complessiva superiore a quella venduta sul mercato di A. Se il termine «locale» viene inteso in senso ampio, in modo da includere anche questi altri paesi, che sono spesso contigui, l'ID può essere senz'altro considerato di tipo *market-oriented*. Ma un simile modo di procedere certamente non evidenzia le ragioni che hanno portato a localizzare la consociata nell'uno piuttosto che nell'altro dei paesi dell'area. Se, ad esempio, la ragione fosse da ricercare nella disponibilità di risorse fisiche od umane a buon mercato, potrebbe essere più opportuno classificare in altro modo l'investimento, intendendo in senso restrittivo il termine «locale». In concreto ci siamo trovati di fronte a pochi casi in cui era importante precisare l'accezione. In quasi tutti questi casi abbiamo prescelto quella più restrittiva, salvo che quando si è potuto appurare che non esistevano ragioni di localizzazione nel paese che potessero portare a classificare l'investimento come *resource-oriented* o come *runaway*. Allorché un simile accertamento è risultato impossibile si è rinunciato a classificare la consociata.

Un terzo problema sorge quando il criterio della quota di vendite in loco risulti in conflitto con il riferimento alle determinanti: nella nostra indagine, in un paio di casi le vendite nel paese ospite superavano largamente la soglia del 50% nel 1981, ma l'unica determinante indicata fra quelle da noi proposte (cfr. Appendice D) era l'acquisizione di materie prime. L'apparente conflitto si può spiegare in realtà in vari modi: in particolare, può essere ricondotto allo sfasamento fra il tempo al quale è riferita la determinante (la costituzione) e quello in cui sono state da noi rilevate le vendite nel paese ospite. In questi casi si è deciso di considerare tali attività come *market-oriented*.

In conclusione, le consociate caratterizzate da una quota di vendite sul mercato locale superiore al 50% nel 1981 sono state classificate come *market-oriented*; inoltre, quelle fra tali consociate per le quali era stata indicata come determinante l'acquisizione di tecnologie sono state classificate come *market* e *technology-oriented*.

D'altro canto, le consociate con vendite nel paese ospite inferiori o uguali al 50% e che indicavano fra le determinanti l'acquisizione di materie prime sono state incluse nella tipologia *resource-oriented*.

Infine, le consociate con vendite in loco inferiori al 50%, costituite per trarre vantaggio dal più basso costo del lavoro nel paese ospite, sono state considerate come *runaways*. Anche nel loro ambito figura una sottoclasse, quella delle consociate *runaway* e *technology-oriented*, potendosi presentare simultaneamente la determinante del più basso costo del lavoro all'estero e quella dell'acquisizione di tecnologie⁵.

Sulla base dei criteri esposti in precedenza abbiamo potuto classificare la grande maggioranza delle consociate intervistate (273 su 317, pari all'86%). La maggior parte di quelle non classificate non forniva i dati necessari. In qualche caso i dati esistenti portavano a conclusioni contrastanti e non si sono potute avere maggiori informazioni dalle imprese⁶.

⁵ La possibilità che esistano delle consociate *runaways* e, contemporaneamente, *technology-oriented* va sottolineata come situazione in astratto interessante. Tuttavia, nell'ambito della nostra analisi tale situazione era limitata al caso di una consociata operante fino al 1980 in un paese nel quale bassi costi del lavoro si associavano alla diffusione di tecnologie avanzate. Poiché si trattava di un solo caso — che, fra l'altro, ha dato luogo ad un disinvestimento — si è deciso di farne menzione, ma di non considerarlo separatamente nelle elaborazioni.

⁶ Va, comunque, precisato che i tipi individuati implicano sempre il riferimento all'aspetto principale dell'attività della consociata, laddove in concreto possono presentarsi casi in cui è difficile individuare quale sia tale aspetto. Ad esempio, l'ID *market-oriented* in un PVS può avere come co-determinante la riduzione del costo del lavoro e così una *runaway* può anche vendere sul mercato locale una quota della produzione. È chiaro che il riferimento ad un dato oggettivo come la quota di vendite sul mercato locale ha permesso in prima istanza di individuare l'aspetto principale. Ciò non significa, peraltro, che le determinanti — nel nostro caso — della riduzione del costo del lavoro e della vendita sul mercato locale (o altre che a quest'ultima in definitiva sono riconducibili), non possono essere compresenti. Ne con-

2. LE ATTIVITÀ ITALIANE ALL'ESTERO PER TIPI

2.1. *Il quadro generale*

La situazione nel 1981: La tabella 5.1 mostra che il tipo piú frequente di investimento — in termini di tutti gli indicatori — è quello rivolto al mercato locale.

Con riferimento al numero di consociate esso è assolutamente preminente (circa l'84% del totale) e forse la cautela usata nell'individuazione dei tipi ha portato anche ad una sua sottovalutazione, a giudicare dai settori e dai paesi di attività delle consociate non classificate.

In termini di numero di consociate la rilevanza degli investimenti rivolti al mercato viene enfatizzata, rispetto non tanto alle *runaways* quanto all'investimento *resource-oriented*. Infatti, le consociate *market-oriented* assommano soltanto il 64% del fatturato totale, pur costituendo l'83% delle consociate complessive. Le *runaways* passano dal 7,2%, in termini di numero, all'1%, in termini di fatturato, mentre le *resource-oriented* passano dall'8% circa al 35%, rispettivamente. Ciò indica che la dimensione media dei vari tipi di consociate è ben diversa: piú elevata per quelle tendenti ad acquisire risorse; minore per quelle rivolte al mercato locale e infima per le *runaways*, ciò che sarà confermato dalle caratteristiche settoriali prevalenti nei vari tipi.

La prevalenza, in termini di tutti gli indicatori, delle attività di tipo *market-oriented* puro indicherebbe che la proiezione estera delle imprese italiane consiste — allo stato attuale — prevalentemente in una sostanziale riproduzione in altri paesi dell'attività svolta in patria per ragioni di mercato, laddove la consistenza di altri tipi di attività estere sarebbe indicativa di un diverso e piú profondo legame internazionale, ossia di una piú attiva ed incisiva partecipazione del capitale italiano alla divisione internazionale del lavoro. Una simile argomentazione — riferita sempre alla situazione esistente e non alle tendenze — è certamente valida con riferimento alla scarsa presenza delle *runaways*, ma va in qualche misura corretta per quanto concerne le attività *resource-oriented*.

Un confronto internazionale consente di avere prime indicazioni sui caratteri relativi della nostra proiezione estera. Purtroppo, il confronto è possibile soltanto sulla base di una grandezza, l'ID, non disponendosi a li-

segue anche che, al limite, può essere difficile stabilire l'aspetto principale (ad esempio, quando la quota di vendita sul mercato locale sia in qualche anno superiore e in qualche altro inferiore al 50%, senza manifestare una chiara tendenza di fondo).

Ogni autore che abbia minimamente affrontato il problema in esame, comunque, è consapevole del fatto che i tipi individuati in astratto sono sempre in un certo senso «puri», laddove nella realtà possono esistere dei tipi misti.

vello internazionale che di un'unica stima dei tipi di attività estere ed essendo questa effettuata in termini della grandezza indicata. È perciò importante ricordare (cfr. capitolo terzo) che l'ID probabilmente sottovaluta l'importanza delle attività estrattive italiane, che, come si vedrà (cfr. paragrafo 2.4), costituiscono la parte più consistente delle attività *resource-oriented*.

Stopford e Dunning sono gli autori che forniscono una valutazione dei tipi di ID: con riferimento alle sole attività manifatturiere e primarie, essi stimano che alla fine del 1978 circa il 42% dello *stock* mondiale di ID era costituito da attività *import-substituting* (corrispondenti all'investimento *market-oriented*, nella classificazione da noi adottata); il 29% erano investimenti nei settori primari (che, peraltro, includono anche attività agricole, oltre quelle industriali da noi definite *resource-oriented*); ancora il 29% era costituito da investimenti «di razionalizzazione» (che includono quelli delle *runaways*, nei nostri termini, e, inoltre, un tipo di ID che nel caso italiano è poco rilevante, quello della specializzazione internazionale fra prodotti finali simili)⁷.

Dal confronto internazionale emerge, quindi, che *la specificità del caso italiano, quanto ai tipi di ID, sta nella preminenza delle attività market-oriented*, che pesano per più dei quattro quinti del totale.

Le *runaways* italiane sono assolutamente modeste rispetto sia al totale degli ID italiani sia all'esperienza di altri paesi. Invero, il confronto internazionale può essere fatto soltanto con le stime fornite da Stopford e Dunning e questi autori non considerano separatamente le *runaways*, come si è detto. Tuttavia, tenendo conto del fatto che: 1) nel caso italiano gli altri investimenti di razionalizzazione, aggregati da Stopford e Dunning alle *runaways*, sono assolutamente trascurabili; 2) le *runaways*, da noi individuate costituiscono un modestissimo 1,1% del totale ID italiano, si può affermare con quasi assoluta sicurezza che l'incidenza degli investimenti di razionalizzazione sul totale delle attività estere del nostro paese è modestissima rispetto a quella di altri PS. Si può inoltre ribadire che una simile conclusione vale molto probabilmente anche per le sole *runaways*, essendo notevolissimo il divario fra la percentuale dell'ID italiano facente capo alle *runaways* (1,1%) e quella indicata da Stopford e Dunning per le *runaways* e le attività di specializzazione internazionale fra prodotti simili, a livello mondiale.

Le attività *resource-oriented*, con il 16% dell'ID complessivo italiano,

⁷ Queste percentuali sono state calcolate a partire dai dati stimati da Stopford e Dunning (con riferimento al 1978), escludendo gli ID nel settore terziario (cfr. *Multinationals*, cit., p. 31). Gli autori citati non chiariscono i criteri di stima utilizzati e sono, comunque, molto vaghi nella presentazione dei risultati.

TAB. 5.1. *Tipi di attività italiane all'estero, 1981*

| | Numero consociate | | Investimento diretto | | Fatturato | | Occupati | |
|-----------------------------------|-------------------|-------|----------------------|-------|----------------|-------|----------|-------|
| | v.a. | % | v.a. (Mld Lit) | % | v.a. (Mld Lit) | % | v.a. | % |
| <i>Market-oriented</i> | 216 | 84,0 | 2.731 | 83,1 | 15.479 | 63,5 | 168.738 | 89,7 |
| di cui <i>technology-oriented</i> | 17 | 6,6 | 424 | 12,9 | 1.582 | 6,5 | 18.635 | 9,9 |
| <i>Runaways</i> | 19 | 7,4 | 35 | 1,1 | 235 | 1,0 | 9.039 | 4,8 |
| <i>Resource-oriented</i> | 22 | 8,6 | 521 | 15,8 | 8.632 | 35,5 | 10.414 | 5,5 |
| Totale classificate | 257 | 100,0 | 3.287 | 100,0 | 24.346 | 100,0 | 188.191 | 100,0 |
| Non classificate | 40 | | 324 | | 1.171 | | 15.176 | |
| Totale generale | 297 | | 3.611 | | 25.517 | | 203.367 | |

Nota: 1) I dati per tipi dell'investimento diretto, del fatturato e degli occupati sono relativi, rispettivamente, a 238, 227 e 224 consociate. I dati del totale generale si riferiscono, invece, a 267, 253 e 243, rispettivamente, per gli indicatori menzionati.

TAB. 5.2. *Tipi di attività estere. Evoluzione 1974-81. Tassi medi annui*

| | Numero | | Investimento diretto | | Fatturato | | Occupati | |
|-----------------------------------|---------|---------|----------------------|---------|-----------|---------|----------|---------|
| | 1979-81 | 1974-81 | 1979-81 | 1974-81 | 1979-81 | 1974-81 | 1979-81 | 1974-81 |
| <i>Market-oriented</i> | 8,0 | 6,1 | 24,2 | 21,0 | 15,9 | 22,7 | -12,9 | -0,5 |
| di cui <i>technology-oriented</i> | 24,3 | 7,9 | 55,5 | 29,3 | 34,0 | 25,5 | 7,2 | 3,6 |
| <i>Runaways</i> | 16,5 | 9,6 | 16,1 | 20,2 | 48,5 | 34,7 | 7,5 | 3,9 |
| <i>Resource-oriented</i> | 4,9 | 5,6 | 51,5 | 57,2 | 33,8 | 39,2 | 11,1 | 12,1 |
| Totale | 3,7 | 4,5 | 40,4 | 28,8 | 20,3 | 26,0 | -10,9 | 0,02 |

risultano meno rilevanti che per altri paesi, ma, come si è detto, è probabile una forte sottovalutazione di questo tipo di attività in termini di ID, nel caso italiano.

Se esistessero per altri paesi i dati del fatturato per tipi di cui disponiamo per l'Italia sarebbero possibili i confronti internazionali in termini di un indicatore forse meno «deformato». Si può azzardare l'ipotesi che simili confronti evidenzerebbero una consistenza relativa delle attività *resource-oriented* italiane simile, se non superiore a quella di altri PS, rimanendo, peraltro, sempre molto meno pronunciate per le nostre imprese le attività di razionalizzazione (ivi inclusa quelle del tipo *runaways*).

Le tendenze evolutive: Se la preminenza delle attività rivolte al mercato locale è — in termini di tutti gli indicatori — il dato strutturale dell'intero periodo esaminato, l'evoluzione nel tempo dei vari tipi fornisce indicazioni diverse.

Uno sguardo complessivo alla tabella 5.2 consente di avvalorare questa affermazione: le consociate *market-oriented* nel loro complesso — ossia, comprese quelle che sono anche *technology-oriented* — risultano essere le meno dinamiche in termini di tutti gli indicatori (con una sola eccezione) nel periodo 1974-81⁸.

L'eccezione è rappresentata dalle consociate *resource-oriented*, il cui numero aumenta più lentamente di quelle *market-oriented*, ma che in termini di ID, fatturato ed occupati crescono più degli altri tipi, risultando quindi le più dinamiche non per il sorgere di nuove iniziative, ma per il potenziamento di quelle già esistenti all'inizio del periodo.

Le *runaways* crescono un po' meno delle *resource-oriented* in termini di ID, fatturato ed occupazione, ma il loro numero è quello più dinamico in assoluto. Rispetto alle *market-oriented* le *runaways* crescono di più in termini di fatturato (nonché di occupati), ma leggermente di meno in termini di ID. Ciò non può essere attribuito ad una minore quota di partecipazione media nelle nuove *runaways* (ovvero ad una riduzione della stessa in quelle già esistenti nel 1974), cosa in astratto possibile, ma che non si è verificata nel nostro caso. Va, invece, spiegato con l'entrata di *runaways* in settori più «leggeri», ossia con un minore rapporto capitale-prodotto.

L'espansione delle *runaways* italiane segue, ma con ritardo, un pattern mondiale che ha cominciato a delinearsi nella seconda metà degli anni sessanta. Il fenomeno è stato particolarmente accentuato per le imprese giapponesi, che hanno delocalizzato le produzioni ad alta intensità di lavoro — non più convenienti in patria — nei paesi del Sud Est asiatico, ma ha

⁸ Le linee di movimento nei due sottoperiodi sono molto meno nitide e rinunciamo a commentarle in questa sede.

interessato anche quelle statunitensi — nella stessa area nonché in alcuni paesi dell'America Latina, come il Messico e i paesi dell'area caraibica — e francesi. Sia per il Giappone sia per gli USA un ruolo notevole è stato svolto dalla politica economica adottata dai paesi di origine delle imprese e da quelli ospiti. Pur non disponendo di dati precisi sulla portata effettiva del fenomeno complessivo, sembrano esservi indicazioni sufficienti per affermare che si tratta di un fenomeno in forte crescita a livello mondiale⁹.

Lo sviluppo delle attività italiane *resource-oriented* va posto in relazione con le forti tensioni dei mercati di prodotti primari nell'ultimo decennio nonché con il tentativo delle nostre imprese — in prevalenza pubbliche, nei settori interessati — di ricercare canali di approvvigionamento più stabili e meno costosi di quelli offerti dall'acquisto da terzi fornitori (ovvero di rafforzare quelli esistenti). Una simile tendenza però contrasta nettamente con il declino relativo delle attività *resource-oriented* per altri paesi, come gli USA. Una larga parte dell'investimento primario estero dei paesi industriali è stata oggetto di nazionalizzazione, espropriazione o confisca. Le ragioni della specificità del caso italiano saranno discusse nei paragrafi successivi.

Un ultimo aspetto dell'evoluzione delle attività delle imprese italiane all'estero va sottolineato: se è vero che le consociate *market-oriented* crescono in complesso meno delle altre in termini di quasi tutte le variabili, la parte di esse che è anche rivolta all'acquisizione di tecnologia mostra tassi di sviluppo in genere comparabili con quelli delle *runaways* e delle *resource-oriented*. In termini di alcuni indicatori lo sviluppo è ancora maggiore (cfr. tabella 5.2).

In conclusione, si può dire che, se le attività *market-oriented* restano preminenti in termini di tutte le grandezze, il dato che caratterizza l'evoluzione dell'investimento italiano dal 1974 al 1981 è la crescita più pronunciata sia delle *runaways* sia delle attività *resource-oriented* e di quelle rivolte nello stesso tempo al mercato locale e all'acquisizione di tecnologia. Le pure attività *market-oriented* sono quelle che manifestano i più bassi tassi di crescita. L'analisi dell'evoluzione degli ID per tipi sembrerebbe, quindi, mettere in luce un quadro di una certa vivacità del capitale italiano, che, da un canto, ricerca canali più sicuri ed economici di approvvigio-

⁹ Cfr. G.K. Helleiner, *Manufactured Exports From LDCs and Multinational Firms*, in «Economic Journal», marzo 1973; *Transnational Enterprises and the New Political Economy of U.S. Trade Policy*, in «Oxford Economic Papers», marzo 1977; M. Sharpston, *International Sub-Contracting*, in «Oxford Economic Papers», marzo 1975; K. Kojima, *Direct Foreign Investment. A Japanese Model of Multinational Business Operations*, London, Croom Helm, 1978; J.P. Jarrett, *Offshore Assembly and Production and the Internalization of International Trade within Multinational Corporation*, Ph. D. dissertation, Harvard University, 1979; J.M. Stopford e J.H. Dunning, *Multinationals*, cit.

namento di materie prime o rafforza quelli esistenti; dall'altro, inizia a delocalizzare alcune produzioni o fasi di produzioni ad alta intensità di lavoro; e che, infine, cerca di acquisire tecnologie all'estero non attraverso forme che riflettano condizione di accentuata dipendenza (come nel caso di brevetti e simili), ma con strumenti piú evoluti, complessi e finanche aggressivi, come l'ID.

Questo quadro di attivo ed incisivo intervento delle imprese italiane nella divisione internazionale del lavoro va, però, posto in relazione con altri aspetti — già emersi finora o che verranno posti in risalto successivamente — della loro espansione estera, alcuni dei quali appaiono certamente meno brillanti, se non negativi.

2.2. *L'investimento rivolto al mercato locale*

La distribuzione settoriale e geografica: Ci sono varie ragioni che in astratto possono giustificare un'analisi della distribuzione settoriale e geografica dei vari tipi di ID che non appaia, almeno a priori, ripetitiva di quanto già detto nei capitoli secondo e terzo.

Se fosse vero che l'investimento *resource-oriented* ha luogo soltanto nell'estrattivo e che nel manifatturiero operano soltanto *runaways* o consociate *market-oriented*, la conoscenza che già abbiamo (cfr. tab. 5.1) della scarsissima rilevanza delle *runaways* ci porterebbe a dire che la distribuzione settoriale e geografica delle attività *market-oriented* è quasi esattamente quella già vista per le attività manifatturiere.

Ma così non è, in quanto, da un lato l'investimento *resource-oriented* può aver luogo in branche del manifatturiero e, dall'altro l'attività *demand-oriented* può interessare l'estrattivo.

A parte ciò, la composizione settoriale e geografica dell'investimento *market-oriented* può divergere da quella delle attività manifatturiere in quanto la distribuzione fra le varie branche manifatturiere delle consociate di cui non si è riusciti a individuare il tipo può non essere proporzionale — in termini di numero o di altre grandezze — a quella di tutte le consociate manifatturiere.

Nella realtà del caso italiano queste cause di possibili divergenze non sono, peraltro, rilevanti (cfr. tabelle 5.3 e 5.4). È bensí vero che, a livello settoriale, esistono attività *market-oriented* nell'estrattivo, ma ciò avviene in misura praticamente trascurabile. Nel paragrafo 5.5 si avrà la riprova della scarsa rilevanza in concreto degli investimenti *resource-oriented* nel manifatturiero. Pertanto, la causa maggiore di divergenza è proprio l'ultima di quelle menzionate, ossia l'ineguale distribuzione fra le varie branche delle consociate manifatturiere di cui non si è potuta accertare la natura.

TAB. 5.3. *Attività market-oriented: ripartizione settoriale, 1974-81. (Composizione percentuale)*

| | 1981 | | Variazioni 1974-81 | |
|------------------------------|--------------|-----------|--------------------|-----------|
| | Numero cons. | Fatturato | Numero cons. | Fatturato |
| Estrattivo | 0,9 | 2,9 | +0,2 | +3,2 |
| Lavor. minerali | 9,7 | 3,9 | +2,7 | +0,9 |
| Chimica | 13,0 | 5,6 | -3,7 | +1,7 |
| Gomma | 19,4 | 27,4 | -3,0 | -4,8 |
| Meccanica non el. | 14,3 | 8,8 | +3,1 | +7,7 |
| Meccanica el. | 18,1 | 7,3 | +4,8 | -2,3 |
| Mezzi di trasporto | 11,6 | 25,0 | -0,3 | -6,4 |
| Alimentari | 10,2 | 18,9 | -3,1 | -0,2 |
| TAPCC | 1,4 | 0,4 | -0,7 | +0,2 |
| Legno | 0,9 | 0,1 | -0,5 | 0 |
| Carta | 0,5 | 0,01 | +0,5 | +0,01 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 0 | 0 |
| Primi tre settori sul totale | 51,8 | 71,3 | -0,7 | -11,7 |

TAB. 5.4. *Attività market-oriented: ripartizione geografica, 1974-81. (Composizione percentuale)*

| | 1981 | | Variazioni 1974-81 | |
|---------------------------------|--------------|-----------|--------------------|-----------|
| | Numero cons. | Fatturato | Numero cons. | Fatturato |
| PS CEE | 20,4 | 42,2 | -0,6 | +9,2 |
| Altri PS europei | 3,2 | 1,0 | +1,1 | +1,3 |
| USA | 10,2 | 7,2 | +6,7 | +8,2 |
| Altri PS | 2,3 | 2,1 | +0,2 | +0,1 |
| PMS CEE | 2,3 | 1,3 | -0,5 | +0,8 |
| Altri PMS europei | 18,1 | 8,9 | -4,3 | -22,3 |
| America Latina | 28,7 | 30,5 | -4,8 | +0,7 |
| Nord Africa | 2,3 | 0,1 | +0,9 | +0,2 |
| Africa sub sahariana | 7,4 | 2,0 | -0,3 | +0,7 |
| Asia | 5,1 | 4,7 | +1,6 | +1,1 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 0 | 0 |
| Quota prime tre aree sul totale | 67,2 | 80,0 | -9,8 | -12,4 |

In complesso, le tabelle 5.3 e 5.4 mettono in evidenza, a parte la presenza dell'estrattivo nella prima di esse, una distribuzione settoriale e geografica al 1981, molto simile a quella già analizzata nei capitoli precedenti, per cui sarebbe quasi superfluo ogni commento in questa sede.

Se tutte le riflessioni svolte in quella sede a proposito dell'investimento manifatturiero sono sostanzialmente valide per le attività *market-oriented*, dobbiamo peraltro sottolineare — e possiamo farlo, a questo

punto — che la rilevanza dei PVS per gli investimenti manifatturieri, che era stata già indicata come uno dei caratteri peculiari del caso italiano, va in definitiva attribuita agli investimenti rivolti al mercato locale: in altri termini, le imprese italiane — a differenza di altre — dirigono i loro investimenti manifatturieri in misura notevole verso i PVS non per trarre vantaggio (*in primis*, almeno) dai più bassi costi del lavoro o per approvvigionarsi di risorse, ma per vendere sul mercato locale. Un'argomentata spiegazione dell'importanza dei PVS per le attività *market-oriented* delle imprese italiane sarà data nel paragrafo 5.

Si è già visto che nell'ambito delle attività rivolte al mercato locale, quelle *technology-oriented* sono relativamente poco rilevanti. Peraltro, essendo esse concentrate in tre branche (gomma, elettromeccanica ed alimentare), a livello di ogni singola branca la loro importanza risulta accresciuta: infatti, le attività *technology-oriented* costituiscono il 7% degli ID *market-oriented* nell'alimentare, il 13% nella meccanica non elettrica e poco più del 30% nella gomma¹⁰. Se l'importanza dell'investimento rivolto all'acquisizione di tecnologie per la meccanica elettrica era scontato, non si può dire lo stesso per gli altri settori e, in particolare, per l'alimentare; evidentemente le aziende italiane tentano di reagire alla maggiore penetrazione di gruppi stranieri in Italia non soltanto aumentando e allargando le consociate estere rivolte ai mercati locali, ma servendosi come strumenti per migliorare la tecnologia di cui dispongono e impostando, quindi, una strategia complessa e di ampio respiro.

I paesi nei quali vengono localizzati gli investimenti rivolti all'acquisizione di tecnologie sono, naturalmente, quelli sviluppati: essi sono, anzitutto, gli USA, ma anche i paesi della CEE e quelli appartenenti al gruppo residuo «altri paesi sviluppati».

L'evoluzione: Anche le linee evolutive degli investimenti *market-oriented* risultano del tutto simili a quelle già evidenziate nei capitoli secondo e terzo per le attività manifatturiere. Le differenze con quei dati sono molto piccole in termini di valori (ID o fatturato) e di occupati, un po' più sensibili in termini di numero di consociate; per semplicità ci limitiamo a presentare nella seconda parte delle tabelle 5.3 e 5.4 soltanto le variazioni settoriali e geografiche riferite al numero delle consociate, e al fatturato.

Anche a proposito dell'evoluzione è opportuno sottolineare che la sensibile crescita dell'investimento manifatturiero nei PS, la sua stazionarietà

¹⁰ Queste cifre — non riportate in tabella — vanno prese come indicative di ordini di grandezza. Le percentuali risultano sopravvalutate o sottovalutate dalla disponibilità dei dati per alcune consociate.

nei PVS e la notevole caduta nei PMS sono tutte dovute, per quanto si è ora detto, all'investimento *market-oriented* e non ad investimenti di altra natura.

La maggiore crescita nei PS degli investimenti rivolti al mercato locale può apparire anche strana — comunque, non anormale, visto che corrisponde al pattern internazionale (cfr. capitolo terzo) — dato che sono questi i paesi nei quali lo sviluppo del reddito è stato meno accentuato nel periodo in esame. Se, peraltro, si pensa al fatto che nel 1974 gli investimenti italiani erano già in larga misura orientati verso i PVS e i PMS, si può forse interpretare la linea evolutiva dell'ID italiano come un tentativo di recuperare in questo modo spazi di mercato là dove la presenza in termini di attività produttive era meno pronunciata, rispetto all'ampiezza del mercato, e dove, d'altro canto, la penetrazione era stata nel passato prevalentemente in termini di esportazioni (cfr. capitolo terzo e paragrafo 5). Ciò può essere dipeso sia dalle crescenti difficoltà alle quali andavano incontro le esportazioni italiane in mercati ad accesa concorrenza sia dal rafforzamento e dalla crescita delle imprese italiane, che hanno consentito di effettuare investimenti all'estero in realtà ambientali in qualche senso più difficili. Il crollo della posizione dei PMS europei — che non è attribuibile soltanto ad un singolo consistente disinvestimento, che pure c'è stato — va posto in relazione con un complesso di cause, alcune delle quali sono tipicamente legate alla natura dell'investimento qui considerato (ritardo nell'ammissione di alcuni di tali paesi nella CEE, più pressanti esigenze di concorrenza nei PS) ed altre che, pur non essendo tipiche delle attività *market-oriented*, possono giocare un ruolo complementare (ad esempio, l'aumento notevole e forse impreveduto del costo del lavoro), come si vedrà nel paragrafo 4.

Gli effetti della crisi e le riorganizzazioni produttive: Le attività *market-oriented*, come si è detto, sono le meno dinamiche nell'intero periodo esaminato, in termini di tutte le grandezze; addirittura gli occupati si riducono, leggermente dal 1974 al 1981 e drasticamente nel secondo sottoperiodo, come si è già visto nella tabella 5.2. Viene naturale chiedersi, pertanto, se le attività in questione abbiano subito un processo di crescita in termini reali oppure no, risentendo gli effetti negativi della crisi mondiale. La tabella 5.5 mostra che le variazioni totali delle diverse grandezze sono tutte positive, eccetto che per l'occupazione. L'aumento delle grandezze in valore non è necessariamente indicativo di una crescita in termini reali, che, peraltro, sembrerebbe poter derivare dall'aumento del numero delle consociate.

In sintesi ci troviamo di fronte a: 1) due variazioni positive di grandezze monetarie (ID e fatturato), che non necessariamente corrispondono

TAB. 5.5. *Attività market-oriented, variazioni 1974-81. (Tassi medi annui)*

| | Numero consociate | | | ID | | |
|------------------------------------|-------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | 74-79 | 79-81 | 74-81 | 74-79 | 79-81 | 74-81 |
| Tutte le consociate | 5,3 | 8,0 | 6,1 | 19,8 | 24,2 | 21,0 |
| Escluse quelle entrate nel periodo | | | -3,5 | | | 15,3 |

| | Fatturato | | | Occupazione | | |
|------------------------------------|-----------|-------|-------|-------------|-------|-------|
| | 74-79 | 79-81 | 74-81 | 74-79 | 79-81 | 74-81 |
| Tutte le consociate | 25,5 | 15,9 | 22,7 | 5,0 | -12,9 | -0,5 |
| Escluse quelle entrate nel periodo | | | 15,7 | | | -6,5 |

ad aumenti in termini reali; 2) una riduzione dell'occupazione che potrebbe indicare sia una riduzione dell'attività reale sia un suo incremento o almeno un'invarianza, in presenza di un certo tipo di riorganizzazioni produttive; 3) un aumento del numero di consociate, che potrebbe denotare di per sé una crescita del fenomeno, se la «consistenza» delle nuove entrate non è di molto inferiore a quella delle consociate uscite, a parte, quindi, la dinamica delle imprese che restano nel «sistema».

Per comprendere se le grandezze monetarie siano aumentate o meno in termini reali è necessario deflazionarle. L'individuazione di un indice dei prezzi appropriato è un'operazione ardua¹¹. Ipotizzando, peraltro, un tasso di variazione annuo dei prezzi del 16% dal 1974 al 1981¹², si avrebbe un incremento in termini reali del fatturato esattamente uguale al tasso di crescita netto del numero di consociate (5,8%). È logico pensare allora che la crescita in termini reali del fatturato sia attribuibile proprio all'au-

¹¹ La ricerca di un deflatore per il fatturato delle consociate estere implica, fra l'altro:
 1) l'individuazione di un indice di variazione dei prezzi appropriato per l'aggregato in esame, che è, appunto, fatturato e non valore aggiunto;
 2) la considerazione del *mix* produttivo rilevante, (a livello settoriale o generale), che non è quello della produzione nazionale;
 3) la considerazione, se si prende un indice di variazione dei prezzi *in Italia*, dell'andamento del cambio reale, in quanto i valori del fatturato sono stati convertiti in lire a partire dai valori in moneta estera.

Un simile compito, che non è certo facile per il fatturato, diventa ancora più arduo con riferimento all'ID ed è per ciò che nel testo si rinuncia ad una valutazione dell'andamento in termini reali di questa variabile.

¹² Nel periodo in esame in Italia i prezzi all'ingrosso sono aumentati del 15,7% e i prezzi impliciti del PIL nell'industria di trasformazione del 15,9%. Per ragioni diverse e ben note nessuno dei due indici è pienamente soddisfacente, ma essi dovrebbero almeno riflettere l'ordine di grandezza delle variazioni, che è poi l'aspetto per noi interessante.

mento netto delle consociate. Se escludiamo dal calcolo della variazione del fatturato le nuove consociate entrate nel periodo (ossia, la componente positiva della variazione del numero delle consociate), l'aumento in termini monetari è pressoché pari a quello ipotizzato dei prezzi e, pertanto, corrisponde ad una invarianza in termini reali del fatturato. Ma una tale invarianza è il prodotto di due opposte variazioni: da un lato, una diminuzione di fatturato corrispondente all'uscita di alcune delle consociate esistenti nel 1974 e, dall'altro, un aumento di fatturato di quelle sopravvissute. Se le consociate uscite avessero caratteri mediamente simili a quelli delle altre, potremmo dire che la riduzione in termini reali del fatturato attribuibile alle consociate uscite è pari alla riduzione del numero di consociate esistenti nel 1974 (ossia $-3,5\%$). In realtà il volume di un paio di disinvestimenti è stato particolarmente cospicuo; è, pertanto, probabile che l'aumento reale del fatturato delle imprese sopravvissute sia superiore a quella cifra e all'incirca pari al 5% .

La lieve riduzione dell'occupazione nell'intero periodo ($-0,5\%$ all'anno), posta in relazione con la probabile crescita in termini reali del fatturato per il complesso delle attività, dovrebbe indicare l'esistenza di riorganizzazioni produttive *labour-saving* per le consociate già in essere nel 1974. Infatti, escludendo le nuove entrate, la variazione di occupazione è del $-6,5\%$ annuo, cifra che va posta a raffronto con la probabile invarianza in termini reali delle attività esistenti nel 1974.

In conclusione, la crisi mondiale sembra essersi riflessa sulle attività *market-oriented* italiane comportando:

- 1) una crescita contenuta in termini reali delle consociate già presenti nel 1974 e che continuano ad esistere fino al 1981;
- 2) riorganizzazioni produttive *labour-saving* nelle stesse consociate;
- 3) disinvestimenti, anche consistenti, di alcune attività.

Ovviamente, a fronte dei disinvestimenti vi è stata l'entrata di nuove imprese ed è a queste che si deve nell'intero periodo la sostanziale invarianza dell'occupazione e il probabile aumento in termini reali del fatturato complessivo delle consociate *market-oriented*.

Queste caratteristiche del periodo 1974-81 sembrano largamente determinate — sempre a livello complessivo — dai mutamenti occorsi negli ultimi due anni e non da quelli dei cinque anni precedenti. Dalla tabella 5.5 deriva, infatti, che, a fronte di un incremento del fatturato in termini monetari del 16% circa dal 1979 al 1981 — e, quindi, di una probabile sua leggera riduzione in termini reali che emerge se si ipotizza un tasso di aumento dei prezzi del 17% ¹³ — vi è una caduta notevole (circa il 13%)

¹³ In questo periodo i prezzi all'ingrosso crescono del $18,7\%$ e quelli impliciti del PIL.

dell'occupazione. Se si escludono i disinvestimenti, rispetto ad un leggero aumento in termini reali del fatturato rimane una caduta sempre consistente dell'occupazione (questi dati non sono, peraltro, riportati nella tabella 5.5).

A livello di singoli settori la situazione è piú variegata. Tuttavia, non possiamo analizzarla in questa sede.

La piú alta dinamica, in media, del fatturato rispetto all'ID nell'intero periodo non è attribuibile ad una riduzione del grado medio di proprietà — che è, anzi, aumentato nel periodo — ma si spiega probabilmente con una riduzione del grado di capitalizzazione delle consociate esistenti ovvero con l'ingresso di consociate con un rapporto capitale-fatturato piú basso di quello delle consociate esistenti.

Natura del ciclo produttivo e dimensione delle consociate: Le consociate *market-oriented* esistenti nel 1981 svolgono in gran parte (2/3 del totale) attività produttiva a ciclo completo (cfr. tabella 5.6). L'assemblaggio è piú frequente nei PVS: 57% dei casi, contro il 23% nei PS.

^a TAB. 5.6. Attività *market-oriented* secondo la natura del ciclo produttivo

| | v.a. | % |
|--|------|-----|
| Consociate dedite all'assemblaggio nel 1981: | 61 | 33 |
| Consociate con produzione a ciclo completo nel 1981: | 126 | 67 |
| di cui: | | |
| precedute da assemblaggio | 2 | |
| non precedute da assemblaggio | 94 | |
| non rispondono se precedute o no | 30 | |
| Totale ^a | 187 | 100 |

^a Le altre 29 consociate *market-oriented* esistenti nel 1981 non hanno indicato la natura della loro attività (assemblaggio o produzione a ciclo completo).

Le consociate dedite all'assemblaggio (o dosaggio o confezionamento) hanno di norma una dimensione media (in termini di fatturato) decisamente inferiore a quella delle altre, sia in aggregato sia per settori ed aree. Ciò è largamente scontato e le poche eccezioni dipendono dal diverso *mix* produttivo infra-settoriale. La minore dimensione media delle consociate

(prodotti della trasformazione industriale) del 15,3%. Abbiamo, pertanto, ipotizzato un tasso di aumento dei prezzi intermedi fra questi due.

di assemblaggio e la loro maggiore diffusione nei PVS sono probabilmente da porre in relazione con le economie di scala: nei settori in cui queste sono rilevanti, un modo per essere presenti con attività produttive (e distributive) nei paesi nei quali la dimensione economica è relativamente ristretta è quello di assemblare parti componenti o di dosare e confezionare semilavorati prodotti nel paese di origine o altrove.

Non si deve dimenticare che la scelta fra assemblaggio e produzione a ciclo completo è influenzata dalle politiche dei paesi ospiti, in particolare in materia tariffaria. Non siamo, però, in grado di valutare in questa sede l'impatto di tali politiche.

I dati in nostro possesso, se non nascondono errori di rilevazione, sembrerebbero configurare l'assemblaggio come una scelta di lungo periodo, piuttosto che come una fase transitoria della espansione all'estero, che si protragga quel tanto che serve per approfondire la conoscenza del mercato e consentire che — per l'azione svolta dall'impresa e/o per il progresso generale del paese ospite — il mercato si allarghi e si possa così passare alla produzione a ciclo completo. Infatti, ben poche¹⁴ delle attuali consociate con produzione a ciclo completo hanno iniziato l'attività assemblando semilavorati o parti componenti.

Quando si esamini la dimensione media per settori ed aree delle consociate a ciclo completo, accanto ai molti casi in cui è verificata la previsione che essa cresca al crescere dell'ampiezza economica dell'area, ve ne sono altri nei quali ciò non accade (lavorazione dei minerali, gomma e meccanica elettrica). Ciò sembra dipendere, ancora una volta, dal *mix* produttivo infra-settoriale (lavorazione dei minerali), da fattori organizzativi (gomma)¹⁵, dalla diversa presenza nelle varie aree di grandi o piccole e medie imprese (meccanica elettrica). Tuttavia, non possiamo escludere l'ipotesi che, accanto a questi fattori, assumano rilevanza altri di natura strategica: in qualche caso le modalità dei nuovi insediamenti produttivi (acquisizione di partecipazioni in piccole imprese locali preesistenti) sono da ricollegare ad un atteggiamento iniziale di cautela, ma con chiari obiettivi di espansione di lungo periodo.

Ovviamente, le consociate dedite all'assemblaggio importano dalla

¹⁴ Dalle nostre interviste emerge che ciò è avvenuto soltanto nel 2% dei casi. Può, peraltro, esservi un *bias* nelle risposte, nella misura in cui gli intervistati non conoscevano nei particolari l'intera storia aziendale, ciò che può avere maggiore importanza per le consociate più antiche.

¹⁵ Al crescere della dimensione di un paese e del volume di attività svolta in esso può sorgere la convenienza a costituire, da un canto, molteplici consociate commerciali e, dall'altro, una pluralità di consociate produttive specializzate per linee di prodotto. Infatti, proprio in taluni PS e in un settore, come quello della gomma, che è il più multinazionalizzato nell'ambito delle attività *market-oriented*, si riscontra più di frequente un maggior numero di consociate produttive e commerciali facenti capo alla stessa casa-madre.

casa-madre e da altre aziende italiane una percentuale del loro fatturato piú alta (28% circa, contro il 2%)¹⁶.

La possibilità che il tipo di ID del quale ci occupiamo abbia luogo in forma di assemblaggio conferisce flessibilità sufficiente e consente di raggiungere quote elevate di vendita sul mercato locale anche in paesi a modesta dimensione. Si è già accennato in precedenza al fatto che la quota media di vendita sul mercato locale è piú prossima all'estremo superiore (100%) che a quello da noi considerato come inferiore (51%). Infatti, essa è dell'83% (media aritmetica semplice) e raggiunge punte del 100% in Asia e del 95% in Nord Africa. In USA e altri PS è ancora superiore alla media; nei paesi europei a medio sviluppo e in America Latina è leggermente inferiore, mentre è sensibilmente piú bassa nei paesi sviluppati della CEE (75%) e, soprattutto, negli altri paesi europei sviluppati (60%), indicando per queste ultime due aree l'esistenza di un qualche tipo di specializzazione internazionale della produzione delle IM, con scambi commerciali fra paese ospite, paese d'origine e paesi terzi, la specializzazione essendo resa possibile, ovviamente da una buona libertà di circolazione delle merci (si veda, peraltro, il paragrafo 5).

Evoluzione delle operazioni internazionali: Se l'assemblaggio non sembra precedere la produzione a ciclo completo, pare, invece confermata la sequenza: esportazioni (o altre operazioni internazionali) — investimenti produttivi. La tabella 5.7 mostra che l'83% delle consociate *market-oriented* esistenti nel 1981 era stato preceduto da altre operazioni internazionali: specificamente, da flussi consistenti di esportazione (43%), da consociate commerciali (33%) o da cessione di *know-how* (7%).

TAB. 5.7. *Consociate market-oriented esistenti al 1981 precedute da altre operazioni internazionali*

| | v.a. | % |
|---|------|-----|
| Flussi di esportazione dall'Italia | 53 | 43 |
| Cessione <i>know-how</i> | 9 | 7 |
| Filiali commerciali | 41 | 33 |
| Non precedute da nessuna operaz. internazionale | 21 | 17 |
| Totale risposte valide | 124 | 100 |

¹⁶ Le percentuali riportate nel testo sono calcolate come medie aritmetiche ponderate. In termini di medie aritmetiche semplici, le differenze sono minori (25,4% contro 7,7%).

Dalla nostra indagine deriva anche che l'investimento produttivo è accompagnato nel 27% dei casi da consociate commerciali operanti nello stesso paese e ciò si verifica più di frequente per la lavorazione dei minerali e per i mezzi di trasporto nei paesi sviluppati, il che può essere agevolmente spiegato con riferimento all'importanza e alle caratteristiche del sistema distributivo per le varie merci (con riferimento, quindi ai settori) e all'ampiezza del mercato (con riferimento ai paesi).

2.3. *Le attività tendenti a sfruttare il più basso costo del lavoro all'estero*

Si è già detto che i casi accertati di *runaways* sono relativamente esigui, anche se in forte aumento negli anni Settanta.

TAB. 5.8. *Runaways: distribuzione settoriale, 1981*

| | Numero consociate | | Investimento diretto | |
|---------------|-------------------|-----|----------------------|-------|
| | v.a. | % | v.a. (Mld Lit) | % |
| Chimica | 1 | 5 | 5 | 13,0 |
| Meccanica el. | 7 | 37 | 13 | 37,8 |
| Alimentari | 4 | 21 | 6 | 17,5 |
| TAPCC | 7 | 37 | 11 | 31,7 |
| Totale | 19 | 100 | 35 | 100,0 |

| | Fatturato | | Occupati | |
|---------------|----------------|-------|----------|-------|
| | v.a. (Mld Lit) | % | v.a. | % |
| Chimica | 21 | 8,7 | 348 | 4,2 |
| Meccanica el. | 121 | 51,6 | 3.766 | 41,7 |
| Alimentari | 55 | 23,5 | 3.779 | 41,8 |
| TAPCC | 38 | 16,2 | 1.110 | 12,3 |
| Totale | 235 | 100,0 | 9.003 | 100,0 |

Nota: I dati relativi a ID, fatturato ed occupati sono disponibili, rispettivamente, per 19, 16 e 19 consociate.

Le *runaways* mostrano una estrema concentrazione settoriale, essendo presenti soltanto nella meccanica elettrica, nel tessile, nell'alimentare e nella chimica (cfr. tabella 5.8). Mancano del tutto settori nei quali, pure, tali tipi di operazioni sono in astratto concepibili e si riscontrano in altri

paesi: ad esempio, nella meccanica non elettrica e nei mezzi di trasporto. Le differenze fra le percentuali in termini di numero di consociate e di altri indicatori che emergono dalla tabella 5.8 indicano la notevole diversità nella dimensione media delle consociate stesse nei vari settori, ciò che è riconducibile, fra l'altro, al differente peso delle economie di scala. Ma, a parte le differenze settoriali, tutte le consociate del tipo che stiamo esaminando sono caratterizzate da dimensioni relativamente ridotte, come si è già avuto modo di accennare. Infatti, se in termini di numero esse costituiscono l'8,8% delle consociate *market-oriented*, il loro fatturato è soltanto l'1,5% di quello relativo a queste ultime¹⁷.

I paesi nei quali operano le *runaways* sono, come era lecito attendersi, paesi a medio sviluppo e, soprattutto, paesi sottosviluppati. L'area più importante (al livello di disaggregazione consueto) è quella asiatica (in termini sia di numero di consociate sia di fatturato), seguita dalle varie aree individuate nell'ambito dei paesi del Mediterraneo, e poi dall'Africa sub sahariana e dall'America Latina (cfr. tabella 5.9).

TAB. 5.9. *Runaways: distribuzione geografica, 1981*

| | Numero (1) | | Numero (2) | | Fatturato | |
|----------------------|------------|-----|------------|-----|-----------|-------|
| | v.a. | % | v.a. | % | v.a. | % |
| PMS CEE | 3 | 16 | 3 | 19 | 30 | 12,8 |
| Altri PMS europei | 4 | 21 | 3 | 19 | 24 | 10,2 |
| America Latina | 1 | 5 | 1 | 6 | 0,1 | 0,04 |
| Nord Africa | 4 | 21 | 4 | 25 | 24 | 10,2 |
| Africa sub sahariana | 2 | 11 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Asia | 5 | 26 | 5 | 31 | 157 | 66,8 |
| Totale | 19 | 100 | 16 | 100 | 235,1 | 100,0 |

Legenda:

- (1) *Runaways* individuate.
 (2) *Runaways* che indicano il fatturato.

Al di là della diversa rilevanza delle *runaways* in termini di differenti grandezze, i dati disponibili sembrano indicare che la consistenza di questo tipo di ID è abbastanza limitata in relazione sia ad altri tipi per il no-

¹⁷ La minore dimensione media delle *runaways* è confermata a livello di ognuno dei settori considerati. Nel testo si è scelto di comparare la dimensione delle *runaways* con quella delle consociate *market-oriented*, perché queste ultime operano prevalentemente nell'ambito della trasformazione industriale. Un confronto con il totale delle imprese, includendo anche le attività *resource-oriented*, operanti essenzialmente in un settore come l'estrattivo, che ha caratteristiche, anche dimensionali, specifiche, avrebbe distorto il confronto.

stro paese sia allo stesso tipo per altri paesi. Ciò, anche se: 1) non si deve dimenticare che le imprese da noi censite non costituiscono l'universo di quelle aventi attività all'estero (cfr. capitolo terzo e Appendice B) e che le caratteristiche di quelle residue (soprattutto in termini di dimensioni) sembrano tali da far ritenere che nel loro ambito il rapporto fra *runaways* ed altri tipi di ID sia maggiore; 2) è probabile che questo tipo di investitori sia meno disposto a fornire dati sulle attività estere, per ragioni di immagine.

Il tipo di investimento in esame è pressoché «puro», nel senso che la quasi totalità (94,50%) della produzione è in media esportata normalmente in Italia. Le sole consociate situate nei paesi meno sviluppati della CEE e quelle del sud est asiatico realizzano sul mercato locale apprezzabili quote della produzione (10 e 11%, rispettivamente).

Normalmente il prodotto ottenuto all'estero dalle *runaways* italiane non viene ulteriormente lavorato (7 casi sui 16 per i quali si sono avute risposte); in 5 casi, invece, esso subisce un'ulteriore lavorazione in Italia; in 2 casi ciò avviene in paesi terzi e ancora in 2 casi nello stesso paese ospite.

Il fenomeno delle *runaways* ha inizio per le imprese italiane alla metà degli anni sessanta, in sincronia con quanto avviene all'estero (ad esempio, in Giappone e negli USA)¹⁸, ma con un'estensione indubbiamente molto più contenuta. Nei cinque anni successivi al 1964 vengono costituite: due consociate elettroniche, nel sud est asiatico; due consociate per la produzione di fibre chimiche, in paesi mediterranei; tre consociate alimentari, in paesi vari.

Il fenomeno si ferma, poi, sostanzialmente per quattro anni, riprendendo dopo il 1973 ed interessando gli stessi settori indicati in precedenza ed altri connessi (tessile, abbigliamento).

L'attività del settore alimentare — stimolata prima dall'associazione di bassi costi del lavoro e disponibilità di materie prime nei paesi ospiti — si riduce in termini assoluti per la sostanziale (anche se non formale) espropriazione delle consociate da parte dei governi locali. Anche la chimica vede una drastica riduzione dell'attività. La meccanica elettrica e, soprattutto, il tessile sperimentano, invece, tassi di crescita tanto elevati da sopravanzare quelli di tutti i settori per tutti i tipi di investimenti (cfr. tabella 5.10, per i tassi di variazione delle *runaways* nei vari settori dal 1974 al 1981, in termini delle differenti grandezze).

¹⁸ Nella seconda metà degli anni sessanta le imprese giapponesi cominciarono ad investire in misura notevole nei vicini paesi asiatici (Taiwan, Hong Kong, Thailandia e Singapore, in particolare) per la produzione di beni ad elevata intensità di lavoro da esportare in Giappone e in paesi terzi (Cfr. T. Ozawa, *Multinationalism, Japanese Style. The Political Economy of Outward Dependency*, Princeton, Princeton University Press, 1979, p. 14). Le imprese statunitensi hanno iniziato ad effettuare operazioni simili intorno agli stessi anni sia nei menzionati paesi del Sud Est asiatico sia in alcuni paesi latino-americani come il Messico (cfr. G.K. Helleiner, *Manufactured Exports From LDCs and Multinational Firms*, cit.).

TAB. 5.10. *Runaways: variazioni per settori, 1974-81. (Tassi medi annui)*

| | Numero consociate | | Investimento diretto | |
|---------------|-------------------|---------|----------------------|---------|
| | 1979-81 | 1974-81 | 1979-81 | 1974-81 |
| Chimica | -29,3 | -9,4 | -38,0 | -1,3 |
| Meccanica el. | 18,3 | 12,9 | 94,1 | 38,5 |
| Alimentari | 0,0 | 0,0 | -10,0 | 5,8 |
| TAPCC | 52,7 | 32,0 | 52,3 | 73,4 |
| Totale | 16,5 | 9,6 | 16,1 | 20,2 |

| | Fatturato | | Occupazione | |
|---------------|-----------|---------|-------------|---------|
| | 1979-81 | 1974-81 | 1979-81 | 1974-81 |
| Chimica | -9,7 | 10,2 | -26,8 | -9,9 |
| Meccanica el. | 78,5 | 42,2 | 17,7 | 8,3 |
| Alimentari | -64,2 | -23,6 | -0,9 | 0,0 |
| TAPCC | 47,1 | 67,0 | 42,8 | 27,7 |
| Totale | 48,5 | 34,7 | 7,5 | 3,9 |

Il pattern geografico successivo al 1973 risulta molto piú netto, essendo imperniato sul bacino del Mediterraneo. Infatti, è nelle tre aree — tra quelle da noi abitualmente utilizzate — che costituiscono questo bacino (PMS della CEE¹⁹, altri PMS europei, Nord Africa) che vengono localizzate otto delle undici nuove consociate create fino al 1981, mentre soltanto tre consociate vengono costituite nel sud est asiatico²⁰. La meccanica elettrica continua ad essere attratta da quest'ultima area, ma comincia anche a dirigersi verso i paesi del Mediterraneo insieme al tessile, che è certamente il settore per il quale il fenomeno è piú consistente.

Se il numero di *runaways* è ancora tanto limitato che non si può parlare di un modello italiano di rilocalizzazione produttiva, va detto, peraltro, che i segnali di crescita del fenomeno e la sua direzione geografica negli otto-nove anni fino al 1981 sono a questo punto molto chiari.

Quali le cause della scarsa rilevanza per il nostro paese del fenomeno

¹⁹ In realtà fra questi è inclusa anche l'Irlanda, in cui operavano, peraltro, soltanto due *runaways* nel 1981.

²⁰ Altre due consociate operanti in un paese del Mediterraneo sono rilevate da case-madri italiane, in questo periodo.

delle *runaways* e, comunque, dei caratteri settoriali e geografici di quelle sorte nei due periodi indicati?

Si è già detto che i differenziali nei costi del lavoro costituiscono la determinante essenziale delle *runaways*. La prolungata disponibilità, all'interno del nostro sistema economico, di aree di lavoro a buon mercato²¹ e finanche irregolare, associata a buoni livelli di qualificazione della manodopera, nonché la specializzazione del sistema produttivo in segmenti medio-alti di alcuni dei settori potenzialmente interessati alla rilocalizzazione ci indurrebbero a dire che, almeno fino alla fine degli anni sessanta, la limitatezza del fenomeno può essere dovuta alla insussistenza — o, meglio, alla scarsa rilevanza — della determinante sopra indicata. Ma ciò non può essere che una parte dell'intera «storia». Non si spiegherebbe, altrimenti, perché dopo il 1969 — ossia, dopo l'«autunno caldo» e l'accordo per l'eliminazione delle gabbie salariali — e fino al 1973 viene costituita soltanto una consociata tendente a sfruttare i più bassi costi del lavoro all'estero e perché, anche dopo il 1973 il fenomeno sia rimasto contenuto.

In definitiva, nel 1981, in base a prime elaborazioni — non riportate in tabella — sui dati da noi raccolti il costo unitario del lavoro era all'estero pari in media al 40% di quello italiano: l'abbassamento di costi connesso con una simile percentuale dovrebbe, di per sé, essere tale da giustificare investimenti del tipo in questione. Se passiamo a singoli settori ed aree, poi, le differenze diventano ancor più consistenti: ad esempio, nel 1981 per talune consociate elettromeccaniche localizzate nel sud-est asiatico il costo del lavoro era pari a circa 1/6 di quello della casa-madre; e per le consociate tessili nord-africane l'analogo rapporto era poco più di 1/5.

Il fatto è che altre condizioni devono essere soddisfatte perché possano sorgere delle *runaways* e fra esse vanno ricordate quella della bassa incidenza dei costi di trasporto, che limita l'appetibilità dei paesi del sud-est asiatico, e quella di una produttività del lavoro non tanto bassa da vanificare i differenziali salari.

La maggiore diffusione del fenomeno delle *runaways* per altri paesi, come il Giappone e gli USA, può dipendere non soltanto dal fatto che i differenziali di costo del lavoro siano per essi maggiori, ma dalla esistenza in aree contigue di un ambiente favorevole alla localizzazione di produzioni che richiedono forza lavoro a basso costo ma con un minimo di qualificazione. Quanto, poi, siano state le capacità manageriali degli imprenditori di quei paesi ad antivedere le potenzialità economiche di certe aree e —

²¹ Si ricordi, fra l'altro, che, da un lato, le cosiddette «gabbie salariali» sono rimaste in essere fino alla fine degli anni sessanta; che, inoltre, le incentivazioni per gli investimenti nel Mezzogiorno hanno in qualche modo affievolito la convenienza a ricercare più bassi costi del lavoro all'estero.

con l'ausilio o la guida dei *policy-makers* nazionali — la necessità di ristrutturazioni e riconversioni produttive, è difficile dire ed esula, comunque, dai nostri attuali propositi.

2.4. *L'investimento rivolto all'acquisizione di risorse*

Questo tipo di investimento è presente non soltanto nel settore estrattivo, ma anche in alcune branche del manifatturiero (alimentari, legno e carta). Tuttavia, la quota del primo settore — in termini di numero di consociate e, ancor più, di occupazione, fatturato e ID — è assolutamente predominante, come si vede dalla tabella 5.11. Ancora una volta, la differenza fra le percentuali riflette la dimensione media delle consociate nei vari settori e questa è coerente con la dimensione media delle case-madri, che sono quasi tutte grandi imprese, come si vedrà nel paragrafo successivo.

In termini di tutti gli indicatori il settore estrattivo è quello più dinamico. In particolare, esso mostra saggi di crescita notevoli anche con riferimento all'occupazione (cfr. tabella 5.12). È facile desumere che si è avuta una crescita consistente in termini reali. Questa crescita notevole dell'ID estrattivo (e con esso dell'intero tipo in esame) contrasta in modo netto con quanto è avvenuto per i maggiori paesi sviluppati, come si è già fatto notare nel capitolo terzo.

A nostro avviso la spiegazione del contrasto va in qualche misura ricondotta ai soggetti investitori e alle strategie da essi poste in atto. Ne potremo, pertanto, discutere nel paragrafo successivo.

Come era logico attendersi, la distribuzione geografica è meno concentrata di quella settoriale e, tuttavia, i PVS assorbono nel 1981 quasi il 70% del numero di consociate e l'88% del fatturato. Le attività *resource-oriented* sono del tutto assenti nei PMS (cfr. tabella 5.13).

La distribuzione geografica resta sostanzialmente stabile nei sette anni, anche se nel 1979 si era ridotta la quota del numero di consociate localizzate nei paesi sviluppati (cfr. tabella 5.13).

3. SOGGETTI E NATURA DELL'ATTIVITÀ ESTERA

La tabella 5.14 indica, per ogni tipo di investimento, l'importanza relativa, da un canto, dei soggetti pubblici e di quelli privati e, dall'altro, delle grandi e delle PMI. Le percentuali sono calcolate a partire dal numero delle consociate pertinenti ai vari soggetti.

TAB. 5.11. *Attività resource-oriented: distribuzione settoriale, 1981*

| | Numero consociate | | Investimento diretto | | Fatturato | | Occupati | |
|------------|-------------------|-----|----------------------|-------|----------------|-------|----------|-------|
| | v.a. | % | v.a. (Mld Lit) | % | v.a. (Mld Lit) | % | v.a. | % |
| Estrattivo | 17 | 77 | 509 | 97,7 | 8.557 | 99,1 | 9.312 | 89,4 |
| Alimentare | 1 | 5 | | | | | | |
| Legno | 3 | 14 | 12 | 2,3 | 75 | 0,9 | 1.102 | 10,6 |
| Carta | 1 | 5 | | | | | | |
| Totale | 22 | 100 | 521 | 100,0 | 8.632 | 100,0 | 10.414 | 100,0 |

Nota: I dati relativi ad ID, fatturato ed occupati sono disponibili, rispettivamente, per 21, 21 e 18 consociate.

TAB. 5.12. *Attività resource-oriented: variazioni per settori, 1974-81. (Tassi medi annui)*

| | Numero consociate | | Investimento diretto | | Fatturato | | Occupazione | |
|------------|-------------------|---------|----------------------|---------|-----------|---------|-------------|---------|
| | 1979-81 | 1974-81 | 1979-81 | 1974-81 | 1979-81 | 1974-81 | 1979-81 | 1974-81 |
| Estrattivo | 3,1 | 6,4 | 51,7 | 64,2 | 33,9 | 41,2 | 14,3 | 22,6 |
| Alimentare | — | — | — | — | — | — | — | — |
| Legno | 0,0 | 6,0 | 20,5 | 18,9 | 7,7 | 25,5 | 0,9 | 8,6 |
| Carta | 0,0 | -9,4 | 15,6 | 10,2 | 23,2 | -1,2 | 0,4 | 10,4 |
| Totale | 4,9 | 5,6 | 51,5 | 57,2 | 33,8 | 39,2 | 11,1 | 12,1 |

Nota: Nel settore alimentare non esistevano consociate nel 1974 e nel 1979. Il tasso di crescita del totale è peraltro, riferito anche al settore in questione.

TAB. 5.13. *Consociate resource-oriented: distribuzione geografica, 1974-81*

| | Numero | | Fatturato | | Variazione 1974-81 % |
|------------------------|--------------|-----|-----------------------|-----|-------------------------|
| | 1981 v.a. | % | 1981 v.a. Mld lire | % | |
| Paesi sviluppati | 7 | 32 | 1.039 | 12 | +6 |
| Paesi a medio sviluppo | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Paesi sottosviluppati | 15 | 68 | 7.593 | 88 | -6 |
| Totale | 22 | 100 | 8.632 | 100 | 0 |

TAB. 5.14. *Tipi di investimenti e soggetti investitori, 1981. Numero di consociate. (Composizione percentuale)*

| | Pubbliche | Private | Totale | Grandi | PMI |
|-----------------------------------|-----------|---------|--------|--------|-----|
| <i>Market-oriented</i> | 13 | 87 | 100 | 63 | 37 |
| di cui <i>technology-oriented</i> | 6 | 94 | 100 | 88 | 12 |
| <i>Runaways</i> | 32 | 68 | 100 | 47 | 53 |
| <i>Resource-oriented</i> | 77 | 23 | 100 | 86 | 14 |
| Totale classificate | 19 | 81 | 100 | 64 | 36 |
| Totale | 18 | 82 | 100 | 63 | 37 |

Le consociate di imprese private sono poco più di 4/5 del totale (esattamente, l'81%, se si considerano soltanto le consociate di cui si è riusciti ad accertare il tipo; l'82%, se si considerano tutte le consociate, classificate e non). Le consociate di grandi imprese sono poco meno dei 2/3 del totale. In complesso, quindi, il soggetto prevalente è la grande impresa privata. Guardando, peraltro, ai singoli tipi, si riscontrano notevoli differenze rispetto alla media²².

Le *runaways* sono forse il tipo che più se ne discosta, perché fra esse predominano le PMI (53% del totale) e le imprese pubbliche hanno un'importanza ben superiore alla media (32%, anziché 18-19%).

Pertanto, sembrerebbe quasi che l'incentivo a ricercare all'estero più bassi costi del lavoro sia meno rilevante — o possa essere più facilmente soddisfatto — per le grandi che per le PMI. Non è questa la sede per verificare una simile ipotesi. Si dovrebbe, comunque, preliminarmente accertare se la minore importanza delle grandi imprese per questo tipo di investimento non corrisponda ad un minor peso di esse fra le potenziali case-madri, ossia nei settori interessati in Italia. E ciò richiederebbe un'analisi un po' più complessa di quanto a prima vista non sembri. Se, comunque, un tale accertamento portasse ad escludere un *bias* settoriale, per spiegare l'alta frequenza di PMI fra le *runaways* si potrebbe ipotizzare che le grandi imprese, al fine di abbattere il costo del lavoro, almeno in prima istan-

²² Le percentuali contenute nella tab. 5.14, come si è detto, sono state calcolate a partire dal numero di consociate. Se fossero state considerate grandezze diverse da questa i risultati non sarebbero stati molto dissimili. In particolare, come è ovvio, gli indicatori di valore avrebbero accentuato l'importanza delle grandi imprese e anche delle imprese private, eccetto che nel caso delle attività *resource-oriented* e, di conseguenza (dato il peso di queste), del totale delle attività.

za, adottino tecnologie a minore intensità di lavoro o decentrino all'interno del sistema economico italiano fasi di produzione *labour-intensive*; al contrario, le PMI, servendosi già ampiamente di lavoro irregolare, non potrebbero far altro che rivolgersi all'estero, nei paesi con minore costo del lavoro, senza grosse modificazioni nella tecnologia, per comprimere ulteriormente il costo unitario del lavoro.

La maggiore presenza di imprese pubbliche fra le *runaways* indurrebbe a pensare che — rispetto alle imprese private — esse siano più sensibili all'esigenza di ridurre il costo del lavoro che ad altre (fra esse quella di allargamento del mercato, che considereremo in dettaglio fra breve). Se ciò fosse vero, potrebbe risultare poco fondata l'ipotesi, avanzata nel paragrafo 2.3, di una scarsa azione di stimolo svolta dai responsabili di politica italiani nei confronti di operazioni internazionali di ristrutturazione e riconversione del genere di quelle attuate dalle *runaways*. Ci sembra, peraltro, che la diffusa presenza di imprese pubbliche fra le attività estere del genere in esame — come è avvenuto in altre situazioni — sia in qualche misura accidentale, particolarmente per le consociate più antiche.

La netta prevalenza dei soggetti pubblici e della grande dimensione nell'ambito delle consociate rivolte all'acquisizione di risorse è largamente determinata, come è ovvio sulla base di quanto detto in precedenza, dai caratteri dei soggetti nel settore estrattivo, il cui peso è predominante. Infatti, in questo settore tutte le consociate appartengono a grandi imprese pubbliche, mentre negli altri settori interessati al tipo di investimento in esame esse, pur essendo tutte private, sono talvolta grandi, tal altra piccole o medie. La prevalenza di imprese pubbliche per questo tipo di ID è riconducibile al maggiore peso di tale soggetto fra le possibili case-madri nel settore estrattivo.

La natura pubblica contribuisce a nostro avviso a spiegare l'anomalia nell'evoluzione degli ID *resource-oriented* italiani, rispetto a quelli mondiali (cfr. paragrafo 2.4). È vero che la cautela è d'obbligo in una simile affermazione, in quanto, anzitutto, relativamente scarso è a livello mondiale il numero dei soggetti pubblici (o che possono essere fondatamente considerati come tali) con ID all'estero e, dall'altro canto, a prima vista potrebbe sembrare che sulla dinamica dell'ID abbiano influito fattori casuali (maggiore peso di paesi «falchi» o «colombe» nella distribuzione geografica delle attività estere), piuttosto che la natura pubblica o privata dei soggetti. Ma, in realtà gli stessi atteggiamenti dei paesi ospiti, ossia la loro maggiore o minore propensione a colpire le imprese estere con provvedimenti di nazionalizzazione e simili, possono essere dipesi dalla strategia e dalla condotta delle imprese. A noi sembra che le aziende pubbliche italiane impegnate nel settore estrattivo, come l'IRI, l'EFIM e l'ENI, abbiano potuto capitalizzare, almeno in queste circostanze, la buona fama acquisi-

ta a livello internazionale e dovuta a molteplici circostanze (fra le quali, con specifico riferimento all'ENI, la condotta irrispettosa degli equilibri oligopolistici consolidati).

La distribuzione per soggetto investitore delle consociate *market-oriented* è quella che più si conforma alla media; ciò non deve stupire, sapendo che esse hanno il peso prevalente. La distribuzione per dimensione della casa-madre è quasi coincidente con quella media. Al contrario, le consociate di case-madri pubbliche sono meno frequenti che nella media, ciò che può indurre a pensare, come si era già accennato, che tali imprese facciano ricorso all'ID meno per allargare il mercato che per conseguire altre finalità (approvvigionamento di risorse, riduzione dei costi di lavoro). In realtà, anche qui sarebbe necessaria l'analisi preliminare della distribuzione per soggetto delle imprese italiane della quale si è già parlato.

Le caratteristiche dei soggetti dell'ID *market-oriented* si ritrovano, accentuate, nella sottoclasse costituita dalle consociate *market-oriented* e *technology-oriented*. È praticamente soltanto la grande impresa privata che ricorre a tale tipo di investimento, dimostrando, quindi, dinamismo ben maggiore sia dell'impresa pubblica sia della piccola e media impresa privata. Non pensiamo in questo caso che la distribuzione per soggetti delle possibili case-madri abbia consistente influenza su quella delle consociate, ma anche qui una verifica puntuale andrebbe effettuata.

4. LE DETERMINANTI DELL'ID

Si è già detto dell'esistenza di una teoria ampiamente diffusa ed accettata delle determinanti dell'ID. Si tratta della cosiddetta teoria «eclettica» dell'ID suggerita da J.H. Dunning a partire da numerosi contributi precedenti²³. Essa si propone di spiegare: 1) perché un'impresa preferisce produrre all'estero anziché nel paese di origine; 2) perché essa riesce a competere con i produttori del paese ospite, pur dovendo sostenere i costi addizionali tipicamente connessi con l'operare a distanza e, comunque, in contesti socio-istituzionali diversi; 3) perché l'ID viene preferito ad altre operazioni internazionali, come la cessione di licenze, *know-how* e simili. In sintesi, la risposta alla prima domanda è che la localizzazione all'estero della produzione può consentire di godere di certi vantaggi: risparmio di

²³ Cfr., J.H. Dunning, *Trade, Location of Economic Activity and the Multinational Enterprise: a Search for an Eclectic Approach*, in B. Ohlin, P.O. Hesselborn e P.M. Wijkman (a cura di), *The International Allocation of Economic Activity*, London, Macmillan, 1977; e, più compiutamente, J.H. Dunning, *International Production and the Multinational Enterprise*, London, Allen & Unwin, 1981.

costi di trasporto e dazi, piú bassi costi del lavoro, adattamento del prodotto ad esigenze locali, ecc. (vantaggi di localizzazione). La possibilità di competere con i produttori locali è spiegata, seguendo Hymer e Kindleberger²⁴, con riferimento al possesso, da parte dell'impresa considerata, di vantaggi in termini di tecnologia, capacità manageriali, marketing, ecc. (vantaggi di proprietà). Tali vantaggi spesso non possono essere convenientemente sfruttati attraverso la loro cessione ad operatori indipendenti, per varie ragioni, sottolineate anch'esse da Hymer²⁵, prima, e da Buckley e Casson²⁶, poi, in altro contesto: in termini diversi, esistono ragioni per cui diventa conveniente sfruttarli all'interno dell'azienda (vantaggi di internalizzazione).

Secondo l'economista che la propone, la teoria dovrebbe trovare applicazione per tutti i tipi di ID, ma le domande alle quali essa vuole rispondere (si veda l'inizio del presente paragrafo) — e in particolare la prima di esse — sono chiaramente riferite alla problematica dell'investimento *market-oriented*. Peraltro, essa presta il fianco ad osservazioni critiche riguardanti sia la coerenza interna sia la corrispondenza con la realtà. In questo paragrafo ci limitiamo a sollevare soltanto un paio di questioni. Altre saranno considerate nel paragrafo successivo.

In particolare, la teoria presuppone che ognuna delle tre categorie di vantaggi sia condizione necessaria, ma non sufficiente, per l'esistenza di ID. Invero, i vantaggi di proprietà non sono condizione né necessaria né sufficiente, non solo per gli ID *resource-oriented* e delle *runaways*, per i quali potrebbe essere sufficiente il riferimento alla teoria dell'integrazione verticale, ma nemmeno per quelli *market-oriented*: diversificazione geografica, possibilità di manovra dei prezzi di trasferimento, stretto controllo dei vari mercati, possibilità di contrastare o rendere piú difficile l'azione collettiva dei lavoratori, sono esempi di vantaggi non preesistenti — ossia posseduti dall'impresa prima che sia effettuato l'ID — ma che tipicamente sorgono dalla stessa attività multinazionale e che sono, pertanto, sufficienti a spiegare l'ID, al di là dell'esistenza di eventuali vantaggi «di proprietà»²⁷.

²⁴ Cfr. S. Hymer, *The International Operations of the National Firms: A Study of Direct Investment*, Cambridge (Mass.), MIT Press, 1976 (riproduce la tesi di Ph. D. del 1960); C.P. Kindleberger, *American Business Abroad*, New Haven, Yale University Press, 1960.

²⁵ Cfr. Hymer, *The International Operations*, cit.

²⁶ Cfr. P.J. Buckley e M. Casson, *The future of the multinational enterprise*, London, Macmillan, 1976.

²⁷ Cfr. N. Acocella, *Imprese multinazionali e investimenti diretti. Le cause dello sviluppo*, Milano, Giuffrè, 1975, p. 62. Piú di recente, cfr. fra gli altri, in diverse prospettive, R. Sugden, *Why Transnational Corporations?*, in «Warwick Economic Research Papers», n. 222, feb. 1983; I.H. Giddy e S. Young, *Conventional Theory and Unconventional Multinationals: Do New Forms of Multinational Enterprise Require New Theories?*, in A.M. Rugman (a cura di), *New Theories of the multinational enterprise*, London, Croom Helm, 1982; M. Casson, *General Theories of the Multinational Enterprise*, cit., pp. 4-5. Sugden fa riferimento ai con-

Un ulteriore problema, piú strettamente connesso con la verifica empirica, concerne la stessa definizione dei vantaggi di proprietà. Si tratta, infatti, di chiarire rispetto a chi si possiedano simili vantaggi²⁸. Il riferimento potrebbe essere, in astratto, sia a tutte le imprese sia alle sole imprese operanti in un certo paese. Ma, a ben vedere, il primo termine di paragone non ha ragione d'essere. Ad esempio, si potrebbe pensare in prima approssimazione che l'impresa che possieda una tecnologia avanzatissima goda di vantaggi assoluti, monopolistici. Ma, quella tecnica può non essere appropriata per la produzione in un certo paese. Pertanto, i vantaggi di proprietà non sono definibili a priori, indipendentemente dai paesi per i quali si considera l'opportunità di effettuare l'ID. Un'ulteriore conseguenza di questa osservazione è che anche imprese che in termini comparativi, nei rispettivi paesi o a *livello mondiale*, non mostrino il possesso di particolari vantaggi possono diventare multinazionali e operare con successo in certi paesi. In questo senso sembra muoversi piú di recente lo stesso Dunning²⁹.

Con queste osservazioni non si intende escludere la possibilità che vantaggi di proprietà spieghino l'ID, particolarmente in certi settori e paesi. Si vuole semplicemente negare che essi costituiscano una condizione necessaria per l'ID.

5. LE DETERMINANTI DELL'INVESTIMENTO DIRETTO E IL CASO ITALIANO

Le osservazioni precedenti sono particolarmente utili con riferimento all'ID italiano. La teoria eclettica può trovare un qualche riscontro empi-

flitti in materia distributiva fra manager e lavoratori nonché fra impresa ed impresa, per spiegare l'esistenza di IM, criticando sia alcuni elementi costitutivi della teoria eclettica — specialmente, l'insistenza sui vantaggi di internalizzazione e sulla presunta efficienza produttiva derivante dal superamento delle imperfezioni di mercato da parte delle imprese in generale e delle IM in particolare — sia la loro coerenza.

Giddy e Young, pur accogliendo il concetto di *ownership-advantages*, ritengono necessaria una sua generalizzazione, al fine di consentire di spiegare l'esistenza di multinazionali di piccole dimensioni, provenienti talvolta da PVS e che producono beni non differenziati a basso contenuto tecnologico. A loro avviso, simili caratteristiche, possono essere spiegate se le imprese, anzitutto, possiedono vantaggi di proprietà di tipo diverso da quelli monopolistici posti in rilievo dalla teoria eclettica e, al tempo stesso, se esse riescono ad accrescere i vantaggi della localizzazione.

Casson, infine, rileva che l'affermazione di Dunning secondo la quale vantaggi di proprietà e vantaggi di internalizzazione sono entrambi necessari, diventa al limite tautologica, se fra i primi si includono quelli connessi, ad esempio, con la manovra dei prezzi di trasferimento, ossia tipici vantaggi di internalizzazione (cfr. *General Theories of the Multinational Enterprise*, cit., pp. 6-7).

²⁸ Il punto, sollevato da Casson (cfr. *ibidem*, p. 4), viene svolto in maniera un pò diversa nel testo.

²⁹ Cfr. J.H. Dunning, *International Production and the Multinational Enterprise*, cit., cap. quarto.

rico per paesi di origine dell'investimento che, come gli Stati Uniti, mostrino, da un canto, una consistente associazione di certi parametri strutturali (elevata dimensione delle imprese, alta concentrazione dei mercati, ecc.) con il possesso di vantaggi di proprietà e, dall'altro, una polarizzazione degli ID nei paesi sviluppati.

I caratteri degli ID italiani, come di quelli giapponesi e di alcuni PVS, sembrano, al contrario, significativamente diversi e tali da poter essere difficilmente spiegati in termini della teoria eclettica.

Si è già visto, nei capitoli precedenti, che un numero considerevole di IM italiane sono di piccole dimensioni ed operano nei PVS e nei PMS. In termini di valore, o di occupazione, le PMI rilevate sono relativamente meno importanti che in termini di numero, ma il fenomeno indubbiamente esiste e, come detto, è probabilmente più rilevante nella realtà di quanto non risulti dai nostri dati. Con riferimento a tutti gli indicatori, poi, le attività (sia manifatturiere sia totali) nei paesi non sviluppati hanno un peso almeno uguale a quelle nei PS e, comunque, ben superiore, in termini relativi, a quello delle IM USA e di altri paesi europei. Infine, anche altri caratteri, che esamineremo fra poco, suggeriscono che il caso italiano si discosta dalle previsioni desumibili dalla teoria eclettica, almeno nei termini nei quali essa è stata finora formulata.

Comunque, il riferimento alla teoria eclettica può essere utile per evidenziare le differenze fra il caso italiano e le previsioni della stessa teoria, essenzialmente in termini di vantaggi di proprietà. D'altro canto, la presente ricerca vuole fornire soltanto alcune prime indicazioni sulla natura dell'ID italiano, mentre più approfondite riflessioni teoriche saranno oggetto di ulteriori studi.

Pertanto, l'analisi successiva cercherà di individuare l'esistenza e la natura dei differenti vantaggi posti in luce dalla teoria eclettica, con specifico (ma non esclusivo) riferimento all'ID *market-oriented* e ai vantaggi di proprietà e di localizzazione³⁰.

a) *I vantaggi di proprietà*: La teoria eclettica suggerisce che questi siano condizione necessaria per l'esistenza di ID e sottolinea in particolare i vantaggi derivanti dal possesso di conoscenze tecnologiche, normalmente indicate dall'ammontare delle spese di ricerca e sviluppo (R&S) in percentuale del fatturato, a livello di impresa o di industria, o del reddito nazionale, al livello di paese.

³⁰ I vantaggi di internalizzazione non hanno formato oggetto di specifica verifica empirica, ma gli autori che li considerano come unica determinante della multinazionalizzazione hanno fatto riferimento alle spese di R&S come indicatori dell'incentivo alla internalizzazione e delle connesse opportunità. Cfr. P.J. Buckley e M. Casson, *The Future of the Multinational Enterprise*, London, Macmillan, 1976.

Noi abbiamo tentato di verificare se il grado di multinazionalizzazione delle imprese italiane in termini di fatturato (cfr. capitolo terzo) è correlato con le spese di R&S in percentuale del fatturato della casa-madre³¹. La regressione è stata tentata con riferimento, in un primo tempo a tutte le imprese; poi, alle sole imprese aventi consociate *market-oriented*; infine, escludendo anche le case-madri sorte dopo il 1974, che, come si è visto nel capitolo terzo, presentano sistematicamente un più basso grado di multinazionalizzazione. Dai primi calcoli sembrerebbe emergere addirittura una correlazione negativa fra le variabili indicate. Il coefficiente è, peraltro, significativo soltanto al 10% o al 15%, a seconda della regressione.

Questo risultato contrasta con quelli ottenuti per gli USA ed altri paesi europei, ma è coerente con quelli relativi al Giappone e alla Svezia³².

È chiaro, peraltro, che andrebbe fatta una verifica più puntuale: ad esempio, facendo riferimento congiunto alle esportazioni e all'ID (grado di coinvolgimento estero) e usando altre variabili indipendenti, come misura di differenti vantaggi di proprietà.

Con riferimento al problema sollevato da ultimo, si deve considerare che le spese di R&S non sono indicative di tutti i possibili vantaggi di

³¹ Ci sembra che la verifica della rilevanza dei vantaggi di proprietà ai fini dell'esistenza e della consistenza dell'ID non possa essere effettuata nemmeno in prima approssimazione a livello di settori, con il distinguere quelli *research-intensive* da quelli a più bassa intensità di ricerca. Seguendo una simile classificazione risulterebbe che gli ID italiani sono concentrati nei settori ad elevata intensità di ricerca (cfr. capitolo terzo), in misura addirittura superiore a quella di paesi più avanzati, come gli USA. Questo risultato è privo di senso, ma dipende in modo cruciale dalla errata premessa della verifica, ossia dall'idea che l'intensità di ricerca possa essere misurata a livello settoriale, laddove in realtà all'interno di un settore possono esservi prodotti anche molto simili, in diversi stadi del ciclo vitale. Anche la verifica a livello di impresa può sollevare invero qualche perplessità — per motivi analoghi — ma le probabilità di errori sembrano decisamente ridotte.

³² Le verifiche empiriche sono numerose e non possiamo che limitarci a segnalarne alcune: cfr. J.V. Vaupel, *Characteristics and Motivations of the US Corporations which Manufacture Abroad*, Paris, giugno 1971, non pubblicato; J.E.S. Parker, *The Economics of Innovation: the National and Multinational Enterprise in Technology Change*, London, Longman, 1978; S. Läll, *Monopolistic Advantages and Foreign Involvement by U.S. Manufacturing Industry*, Oxford Economic Papers, marzo 1980; J.H. Dunning, *International Production and the Multinational Enterprise*, cit., cap. quinto.

In generale i risultati di queste indagini sono favorevoli all'ipotesi che il possesso di conoscenze tecnologiche, misurate dalle spese di R&S, spieghi il grado di multinazionalizzazione o di coinvolgimento estero, a livello di imprese, industrie o paesi. Tali indagini, peraltro, concernono gli Stati Uniti e alcuni paesi europei; per il Giappone, al contrario, le indagini empiriche indicano l'assenza di correlazione significativa tra spese di R&S e grado di multinazionalizzazione. Cfr. J.E.S. Parker, *The Economics of Innovation*, cit., cap. VIII. A noi sembra che anche i risultati ottenuti dalla Swedeborg per la Svezia vadano nello stesso senso di quelli per il Giappone (cfr. *The Multinational Operation of Swedish Firms*, Stockholm, Almqvist & Wicksell International, 1979, p. 61). Per una diversa interpretazione di tali risultati cfr. R.E. Caves, *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, cit., p. 43.

proprietà³³, anche se possono essere considerate come una *proxy* dei beni immateriali (*intangible assets*) posseduti dall'impresa o come indicative delle economie di scala e di risorse inutilizzate disponibili.

Il risultato della nostra verifica non esclude, quindi, il possesso di altri tipi di vantaggi di proprietà — in particolare, *know-how* scaturente da *learning-by-doing* — ma potrebbe essere anche interpretato nel senso delle precedenti osservazioni critiche alla teoria eclettica dell'ID, secondo cui l'esistenza di vantaggi di proprietà non è condizione necessaria della multinazionalizzazione.

D'altra parte, la composizione geografica dell'ID italiano è coerente con l'altra osservazione critica alla teoria eclettica, con il fatto cioè, che l'eventuale possesso di certi vantaggi di proprietà non è definibile a priori, indipendentemente dalla direzione geografica dell'ID.

Con riferimento all'ID nei paesi sviluppati i vantaggi di proprietà, o almeno alcuni di essi (come quelli indicati dall'ammontare di R&S), possono essere rilevanti, almeno come fattori di successo o anche come determinanti: i paesi, i settori e le imprese che godono di tali vantaggi mostreranno valori assoluti e/o tassi di crescita più elevati dell'ID, nei paesi sviluppati. I nostri ID di tipo *market-oriented* sono, peraltro, indirizzati in misura maggiore che per altri paesi investitori, verso i paesi sottosviluppati o a medio sviluppo e in queste aree il possesso di tecnologie particolarmente sofisticate non conferisce necessariamente dei vantaggi per la produzione e la vendita in loco; d'altro canto, il vantaggio in termini di informazione dei produttori locali in tali aree è relativamente scarso o del tutto assente, data la relativa arretratezza dell'ambiente economico, per cui i produttori esteri non devono possedere particolari requisiti di superiorità.

Gli autori che hanno fatto rilevare come una parte degli ID esistenti — quelli effettuati da piccole imprese, non innovative; talvolta provenienti da PVS — non possa essere spiegata in termini di vantaggi di proprietà (almeno nell'accezione di vantaggi monopolistici), sostengono, peraltro, che l'inesistenza di tali vantaggi può essere compensata da vantaggi di localizzazione, se l'investimento assume congrue modalità (ad esempio, *joint-ventures*) e viene diretto verso aree o paesi appropriati (dove la cultura e la lingua non siano molto diverse da quelle del paese di origine, la concorrenza delle imprese locali sia debole e/o i principali concorrenti pro-

³³ Caves ed altri hanno verificato empiricamente la rilevanza per l'ID sia delle spese di R&S sia di altri vantaggi di proprietà, quali la differenziazione dei prodotti e la disponibilità di risorse imprenditoriali inutilizzate. Cfr. R.E. Caves, *The Causes of Direct Investment: Foreign Firms' Shares in Canadian and UK Manufacturing Industries*, in «Review of Economics and Statistics», agosto 1974; D. Orr, *Foreign Control and Foreign Penetration in the Canadian Manufacturing Industries*, University of British Columbia, luglio 1973, non pubblicato (citato in Hood e Young, *The Economics of the Multinational Enterprise*, cit., p. 71).

vengano dallo stesso paese di origine, e i governi locali concedano consistenti incentivi)³⁴.

Questa può essere una ipotesi interessante, che salverebbe almeno in parte la teoria eclettica e che non sarebbe incoerente con il caso italiano.

L'intensità delle spese di R&S, pur non avendo influenza — nel caso italiano — sul grado di multinazionalizzazione, sembra in qualche modo influire su vari caratteri dell'ID, fra i quali la direzione geografica e la quota media di partecipazione nelle consociate.

Si dividano tutte le consociate manifatturiere esistenti al 1981 in due gruppi: il primo di essi comprenda quelle facenti capo a case-madri a bassa intensità di ricerca, ossia con un rapporto fra spese di R&S e fatturato nel 1981 inferiore alla media (aritmetica semplice); il secondo includa le consociate di imprese ad alta intensità di ricerca. Orbene, come mostra la tabella 5.15, la distribuzione delle consociate per grandi aree è assolutamente uguale per i due gruppi. Se, peraltro, si considerano soltanto le consociate nate dopo il 1974, la percentuale di quelle *research-intensive* (sulla base del rapporto spese di R&S/fatturato sia nel 1981 sia nel 1979) che si dirige verso i PS è maggiore dell'analogo rapporto per le consociate pertinenti a case-madri con bassa intensità di ricerca. Ciò sembrerebbe confermare l'attesa che le imprese innovative si dirigano maggiormente verso i PS o, meglio, si localizzino nei PS con più frequenza delle imprese meno innovative. Ma l'analisi in termini di fatturato non avvalorava il risultato ottenuto con riferimento al numero delle consociate, in quanto le vendite nei PS hanno peso minore per le imprese *research-intensive* che non per le altre³⁵.

La percentuale media di partecipazione per le consociate di case-madri ad elevata intensità di ricerca è più alta, come era lecito attendersi (si veda anche la discussione contenuta nel capitolo quarto) (cfr. tabella 5.16). Appare, a prima vista strano, invece, che, sia per le consociate esistenti nel 1981 sia per quelle costituite dopo il 1974 ed esistenti al 1981, la partecipazione media per le consociate *research-intensive* sia minore nei PS che nei PVS, mentre esattamente il contrario avviene per quelle a bassa intensità di ricerca. In realtà, il risultato ottenuto è dovuto in una certa

³⁴ Cfr. I.H. Giddy e S. Young, *Conventional Theory*, cit., pp. 70-72.

³⁵ Il risultato è, peraltro, sensibilmente diverso a seconda che la distinzione delle imprese in più innovative e meno innovative abbia luogo sulla base dell'intensità di ricerca nel 1979 o nel 1981. Le notevoli differenze sono attribuibili a poche grandi consociate localizzate nei PVS di un'impresa che nel 1979 aveva un'intensità di ricerca minore della media e che nel 1981 passava a far parte dell'altro gruppo. Poiché si tratta di consociate costituite prima del 1981, riteniamo che in questo caso si debba dare peso maggiore ai risultati in termini di fatturato ottenuti con riferimento all'intensità di ricerca nel 1979, che sono più simili degli altri a quelli in termini di numero di consociate, ma non, comunque, tali da confermarli.

TAB. 5.15. Intensità di ricerca^a della casa-madre e localizzazione delle attività estere manifatturiere

| | Numero consociate al 1981 % | | | Numero consociate nate dopo il 1974 (%) | | | Fatturato consociate nate dopo il 1974 (%) | | | | | |
|---|--|-----|-----|--|-----|-----|---|--------|-----|-----|-----|--------|
| | PS | PMS | PVS | Totale | PS | PMS | PVS | Totale | PS | PMS | PVS | Totale |
| | Consociate di case-madri ad elevata intensità di ricerca (misurata nel 1981) | 29 | 23 | 48 | 100 | 42 | 13 | 45 | 100 | 10 | 2 | 88 |
| <i>Idem</i> (intensità di ricerca misurata nel 1979) | — | — | — | — | 42 | 16 | 42 | 100 | 52 | 12 | 36 | 100 |
| Consociate di case-madri a bassa intensità di ricerca (misurata nel 1981) | 29 | 23 | 48 | 100 | 35 | 15 | 50 | 100 | 82 | 3 | 15 | 100 |
| <i>Idem</i> (intensità di ricerca misurata nel 1979) | — | — | — | — | 33 | 14 | 53 | 100 | 62 | 3 | 35 | 100 |

^a L'intensità di ricerca è misurata dal rapporto fra spese di R&S e fatturato.

TAB. 5.16. Quota percentuale media di partecipazione per aree geografiche e per intensità di ricerca^a della casa-madre

| | Tutte le consociate esistenti nel 1981 | | | Consociate esistenti nel 1981 e nate dopo il 1974 | | | | |
|---|--|------|------|--|------|------|------|--------|
| | PS | PMS | PVS | Totale | PS | PMS | PVS | Totale |
| | Consociate di case-madri ad elevata intensità di ricerca | 72,1 | 67,6 | 87,4 | 79,2 | 51,0 | 75,8 | 89,4 |
| Consociate di case-madri a bassa intensità di ricerca | 84,2 | 54,4 | 55,1 | 66,1 | 79,3 | 75,0 | 52,3 | 65,2 |

^a Si veda la nota alla tabella precedente.

misura alle consociate statunitensi *technology-oriented*. Ciò può essere interpretato nel modo seguente: le imprese più avanzate sul piano tecnologico — *ma nel contesto italiano* — cercano di rafforzarsi investendo nei PS e stringono alleanze con il capitale locale (spesso con imprese non *leader*), dove questo è più forte ed esse sono in condizioni di inferiorità (appunto nei PS); al contrario, le stesse imprese non trovano partner all'altezza né resistenze o vincoli da parte del capitale locale nei PVS e, quindi, adottano in questi paesi una strategia più aggressiva che in altri. Le imprese a più bassa intensità tecnologica, invece, potrebbero non ricercare partner locali nei PS e anzi tenderebbero ad opporsi ai produttori locali, giocandosi la concorrenza in termini di quote di mercato e fattori di commercializzazione, ovvero tenderebbero ad entrare in questi paesi in segmenti protetti dalla concorrenza locale o in «nicchie» di mercato e simili; al contrario, le imprese meno innovatrici sembrerebbero ricercare, e trovare, partner locali nei PVS, dove la concorrenza è meno agguerrita e l'entrata sul mercato richiede l'intervento di imprese o enti pubblici che conoscano il mercato e l'ambiente.

b) I vantaggi di localizzazione: L'importanza dei fattori di localizzazione nella scelta fra esportazioni e produzione estera — quindi con riferimento all'ID *market-oriented* — non può essere sottovalutata, qualunque sia la posizione che si assume nei confronti della teoria eclettica. La stessa notevole diversità della composizione settoriale delle esportazioni e del fatturato all'estero (cfr. tabella 5.17), è un indicatore della rilevanza dei fattori di localizzazione.

Si è già posto in rilievo nel capitolo terzo che la composizione per aree geografiche dell'ID italiano sembra tendere in qualche misura ad adeguarsi a quella delle esportazioni totali italiane. Invero, il coefficiente di Spearman relativo all'ordine delle esportazioni italiane e del fatturato delle consociate *market-oriented* (entrambi nel 1981) per aree è positivo, ma molto basso (0,21); esso cresce, peraltro, passando a 0,33, se viene calcolato in base all'ordine delle esportazioni nel 1974 e all'ordine del fatturato nel 1981, sempre per aree geografiche. D'altro canto, sappiamo dal paragrafo 2.2 che l'83% delle consociate *market-oriented* esistenti nel 1981 erano state precedute da flussi consistenti di esportazioni.

Sembra, quindi, che vi sia un adeguamento dell'ID alle esportazioni e

Va da sé, comunque, che la sensibile diversità di risultati deve indurre ad usare molta cautela nella loro interpretazione. Un'ulteriore ragione di cautela deriva dal fatto che — in questo come in altri casi — nel definire le imprese ad alta e a bassa intensità di ricerca si è fatto riferimento ad una intensità media globale delle case-madri italiane senza alcun riguardo a caratteristiche specifiche dei diversi settori.

TAB. 5.17. *Esportazioni totali italiane e fatturato delle consociate market-oriented: distribuzione per settori, 1981. (Composizione percentuale)*

| Settori | Esportazioni | Fatturato |
|--------------------|--------------|-----------|
| Estrattivo | 0,3 | 2,9 |
| Lavoraz. minerali | 20,5 | 3,6 |
| Chimica | 7,3 | 5,6 |
| Gomma | 1,3 | 27,8 |
| Meccanica non el. | 19,8 | 8,8 |
| Meccanica el. | 7,0 | 7,3 |
| Mezzi di trasporto | 11,7 | 25,0 |
| Alimentari | 5,2 | 18,9 |
| TAPCC | 17,5 | 0,4 |
| Legno | 3,0 | 0,1 |
| Carta | 1,7 | 0,01 |
| Altri | 4,6 | 0,0 |
| Totale | 100,0 | 100,0 |

Fonte per le esportazioni: Istituto Centrale di Statistica, *Statistica annuale del commercio con l'estero*, 1981.

che esso sia molto piú consistente a livello di impresa che non a livello dell'intero sistema economico³⁶. Le ragioni di questa differenza possono essere numerose: ci limitiamo a porre in rilievo che l'esistenza di economie di scala richiede il raggiungimento di una soglia minima di esportazioni *per linea di prodotto* in un certo paese affinché possa diventare conveniente la localizzazione di una unità di produzione in quel paese. Ecco allora che, se le esportazioni verso un paese sono diffuse su molteplici linee di prodotto, se un'area si compone di molteplici paesi fra i quali non ci sia libertà di movimento delle merci, alla crescita delle esportazioni segue un aumento contenuto degli ID. Le aree per le quali in concreto non si è avuto un significativo adeguamento degli ID alle esportazioni italiane dal 1974 al 1981 sono state Nord Africa ed Asia e sembra proprio che in esse si riscontrino le situazioni che tendono a ridurre l'adeguamento del quale si parla.

³⁶ In realtà, vi è un *bias* insito nei termini del confronto: sappiamo, infatti, che le imprese *che hanno effettuato ID* in un certo paese, avevano realizzato consistenti volumi di esportazioni in quel paese prima dell'ID; ma ciò non implica che tutte le imprese che abbiano livelli elevati di esportazioni in un dato paese siano ridotte ad effettuarvi, prima o poi, un investimento. Seguendo la teoria eclettica, ciò potrebbe non avvenire se i vantaggi che determinano le esportazioni sono non *firm-specific*, ma *country-specific*.

L'esame dei singoli fattori di localizzazione delle consociate *market-oriented* offre interessanti indicazioni.

Come era naturale attendersi per questo tipo di ID, i fattori di commercializzazione e le barriere commerciali sono predominanti, anche se considerazioni di costo svolgono un ruolo non irrilevante per talune aree.

TAB. 5.18. *Attività market-oriented: percentuale delle consociate per le quali sono rilevanti i diversi fattori di localizzazione^a, per aree geografiche*

| | Costo lavoro Italia | Costo lavoro Paese osp. | Costi trasporto e dazi | Reti distrib. | Dimensione Paese ospite | |
|--------|----------------------------|---------------------------------|------------------------------|--------------------------------|-------------------------------|-------|
| PS | 3 | 8 | 45 | 49 | 35 | |
| PMS | 10 | 37 | 61 | 20 | 46 | |
| PVS | 5 | 42 | 40 | 22 | 60 | |
| Totale | 5 | 29 | 46 | 31 | 49 | |
| | Concor- renza estera | Sviluppo Imprese italiane | Adatta- mento prodotti | Acquisi- zione tecnolog. | Pol Paese ospite | Altri |
| PS | 34 | 9 | 28 | 28 | 11 | 11 |
| PMS | 34 | 7 | 20 | 0 | 26 | 20 |
| PVS | 21 | 12 | 9 | 0 | 26 | 8 |
| Totale | 28 | 10 | 18 | 9 | 21 | 11 |

^a La denominazione esatta delle determinanti è contenuta nel questionario per le consociate (cfr. Appendice D).

Dimensione e/o tasso di crescita del paese sono la determinante più importante in assoluto, essendo indicata come tale da circa la metà (49%) delle consociate (cfr. tabella 5.18). In ciò il caso italiano segue la norma³⁷. Se, peraltro, si distingue per grandi aree, l'importanza di questo fattore è preminente soltanto per i PVS, essendo al secondo posto per i PMS e al terzo per i PS. Ciò può essere spiegato, anzitutto, con riferimento al tasso di crescita dei PVS. Negli ultimi venti anni esso è stato superiore a quello dei PS e può avere, quindi, contribuito a determinare la localizzazione degli insediamenti produttivi più recenti, in particolare di quelli delle PMI.

³⁷ Cfr. N. Hood e S. Young, *The Economics of the Multinational Enterprise*, cit., pp. 79 ss. Si veda anche J.H. Dunning, *The Determinants of International Production*, Oxford Economic Papers, novembre 1973, pp. 295-297.

D'altro canto, la minore rilevanza di questo fattore per i PS, se letta con riferimento alla dimensione e non al tasso di crescita del mercato, potrebbe essere posta in relazione con i risultati dell'analisi svolta nel paragrafo 2.2. Si è visto colà che la dimensione media delle consociate a ciclo completo è in generale minore nei PVS che nei PS, anche se con alcune eccezioni, e che, d'altro canto, i casi di assemblaggio sono relativamente più numerosi nei primi che nei secondi. Ne consegue che la dimensione del paese è più rilevante e costituisce più di frequente un limite per l'ID nei PVS, limite che diventa, pertanto, incidente e degno di essere menzionato ogni qualvolta esso possa essere superato, consentendo l'insediamento produttivo.

Costi di trasporto, dazi ed altri ostacoli al movimento di merci sono il secondo fattore in ordine di importanza, con una frequenza del 46% delle consociate. Anche in questo caso l'esperienza italiana è in linea con quella di altri paesi. Questo fattore è al primo posto per i PMS europei, al terzo per i PVS e, cosa a prima vista sorprendente, al secondo per i PS (anche per i paesi CEE). La spiegazione dell'apparente anomalia sta forse, oltre che nella persistenza³⁸ di barriere non doganali nell'ambito dei PS e della stessa CEE, nella specializzazione settoriale e nel (basso) contenuto tecnologico dei prodotti delle IM italiane in questi paesi nonché nella natura della concorrenza ivi esistente, che possono accentuare la convenienza della produzione in loco rispetto alle esportazioni e quindi la riduzione dei costi di trasporto e di adattamento alle esigenze locali. Questa interpretazione è avvalorata dalla rilevanza dell'acquisizione di reti distributive connesse con l'attività produttiva, che è terzo fattore in assoluto e primo per i PS (49% delle imprese).

Il costo del lavoro e la natura delle relazioni industriali in Italia non sono mai una variabile importante per questo tipo di ID, ma forse nelle risposte vi è un *bias* derivante dalla volontà di non dare una «cattiva» immagine dell'impresa. Costo del lavoro e natura delle relazioni industriali all'estero, pur non essendo variabile cruciale (al quarto posto complessivo), sono rilevanti per alcune aree (secondo posto per i PVS e terzo per i PMS) e modesti ma non trascurabili anche per gli stessi PS. Infatti, dalla nostra ricerca si deduce che nei PVS il costo unitario del lavoro è in media³⁹ molto più basso che in Italia: in Asia esso è pari a poco più di un

³⁸ Le determinanti sono, peraltro, riferite al momento della costituzione della consociata, che in alcuni casi è anteriore alla formazione della CEE o ai suoi allargamenti.

³⁹ I valori medi riportati di seguito — riferiti al 1981 — risentono molto della consistenza relativa dei vari settori nell'ambito dell'ID *market-oriented*, in presenza di accentuata dispersione dei differenziali intersettoriali. Si deve, comunque, tener presente il diverso riferimento temporale delle determinanti (l'epoca della costituzione) e dei dati relativi al costo del lavoro (il 1981, come si è detto). Ulteriori elaborazioni potranno consentire in futuro raffronti fra dati più omogenei.

quinto (22%), in Nord Africa a poco più di un terzo (35%) e nel resto dell'Africa al 42%. Soltanto in America Latina esso è significativamente più vicino alla media italiana, essendo pari al 62% di questa. In taluni PMS, quelli facenti parte della CEE, il costo del lavoro è più basso che in America Latina (pari al 55% di quello italiano), mentre negli altri paesi del Sud Europa il livello coincide praticamente con quello italiano (99%), anche se ciò è dovuto in parte ad un effetto di composizione settoriale. Nei PS, evidentemente, non è tanto il più basso costo del lavoro quanto la natura delle relazioni industriali che può aver influito sulla localizzazione⁴⁰. Infatti, soltanto in alcuni settori e/o paesi il costo del lavoro è leggermente inferiore a quello italiano.

La concorrenza delle imprese di paesi terzi è più importante, come ci si sarebbe dovuto aspettare, per i PS che per i PVS.

Questo si verifica anche per l'adattamento del prodotto o del processo produttivo, che risultano più frequenti per i PS: nella misura in cui sia imputabile all'adattamento di processo, ciò starebbe a significare per le imprese una disponibilità a (ovvero possibilità o volontà di) rivedere più verso l'alto che verso il basso le tecnologie disponibili. Ulteriori elaborazioni potranno chiarire questo punto.

L'acquisizione di tecnologie è, infine, un fattore assente per i PVS e i PMS, ma di una certa rilevanza per i PS (28% delle imprese) ed assolutamente preminente per gli USA (56%).

Quanto agli atteggiamenti di politica dei paesi ospiti, in generale essi non hanno avuto eccessiva importanza per la localizzazione di imprese italiane (21% in media). La rilevanza è, peraltro, maggiore per i PMS e i PVS (26%) che per i PS (11%). Una spiegazione di queste differenze — che potrebbero anche sembrare illogiche — può essere la seguente: nei PS gli atteggiamenti di politica nei confronti degli ID sono generalmente liberali e costituiscono un fattore rilevante per la scelta del paese nell'ambito dell'area soltanto quando essi si traducano nella concessione di incentivi, ciò che avviene quasi esclusivamente in connessione con programmi di sviluppo regionale; al contrario, le politiche dei PVS sono in genere più restrittive, almeno sulla carta, e, pertanto, esse diventano più rilevanti per la localizzazione dell>ID; infine, la rilevanza di questo fattore per i PMS dipende non dall'esistenza di atteggiamenti di politica in generale restrittivi, quanto, al contrario, dalla frequente concessione di incentivi da parte di tali paesi, che si traduce in un abbassamento di costi aggiuntivo rispetto a quello derivante dal minore costo del lavoro.

⁴⁰ Una spiegazione alternativa è quella suggerita da Sugden (cfr. *Why Transnational Corporations?*, cit.), secondo cui l'IM trae, comunque, vantaggio dalla separazione ed opposizione della forza-lavoro nei vari paesi in cui opera.

Non è molto rilevante per il caso italiano la strategia di sviluppo «dipendente» — ossia, lo sviluppo all'estero di imprese subfornitrici, parallelo a quello delle imprese maggiori — di cui parlano Giddy e Young come di una possibile spiegazione delle IM «non convenzionali»⁴¹. Peraltro, la strategia di sviluppo dipendente, nel caso italiano, è un po' più rilevante per i PVS che per gli altri.

In conclusione, si può dire che nei PS sono praticamente trascurabili certi fattori di costo (costo del lavoro), ma non lo sono quelli connessi con l'acquisizione di tecnologie. Tuttavia, i fattori in assoluto più rilevanti per tali paesi sono quelli connessi con la commercializzazione e con le barriere commerciali, il che si spiega facilmente in mercati a crescita relativamente contenuta (almeno nell'ultimo decennio) e in cui la concorrenza, non solo dei produttori locali ma delle imprese di paesi terzi, è particolarmente vivace, tenuto conto della specializzazione e della natura (anche in relazione al contenuto tecnologico) della nostra produzione. Al contrario, nei PVS, dove la concorrenza è relativamente meno accesa, sia per la più veloce crescita dei mercati sia per la maggiore debolezza del capitale locale, fattori di commercializzazione quali la costituzione di reti distributive e l'adattamento dei prodotti nonché le stesse barriere commerciali assumono minore rilevanza, lasciando il posto a considerazioni relative al costo del lavoro e alla dimensione e/o crescita del paese ospite⁴².

⁴¹ Cfr. I.H. Giddy e S. Young, *Conventional Theory*, cit., pp. 67 ss.

⁴² Quest'ultimo può anche essere considerato come un fattore di costo, nella misura in cui, data la tecnologia (in senso ampio) posseduta dalla casa-madre, è la scelta nell'ambito dei paesi per i quali quella tecnologia è competitiva che viene a dipendere dalla dimensione degli stessi.

1. I RISULTATI CONSEGUITI E GLI STUDI RECENTI

L'indagine ha consentito di raccogliere una massa notevole di informazioni qualitative e quantitative. I risultati riportati nel volume devono essere considerati in un certo senso preliminari, sia per la possibilità che più specifiche elaborazioni consentano affinamenti analitici sia in quanto l'estensione delle elaborazioni ad altre variabili potrebbe indurre a mutare in qualche misura la chiave di lettura del fenomeno in esame; in altri termini, un quadro più ampio e al tempo stesso più puntuale potrà far emergere nuovi e forse anche più significativi elementi di valutazione.

I risultati finora conseguiti, ci sembrano, peraltro, di notevole rilievo in quanto forniscono un quadro già abbastanza dettagliato e coerente della posizione estera del capitale italiano e inoltre perché possono essere utilizzati a scopi comparativi e/o di verifica di ipotesi formulate con riferimento ad altri paesi.

Se l'aspetto informativo dei nostri risultati è ciò che interessa maggiormente il lettore non specializzato, il loro confronto con altre realtà finora più indagate, e comunque con altri paesi investitori, rappresenta, invece, l'elemento di maggiore rilevanza per il teorico che cerchi di formulare un'ipotesi esplicativa di carattere generale.

L'importanza di questo tipo di ricerche è testimoniata, anzitutto, da studi recenti riferiti ad alcuni paesi *latecomers* nel campo dell'investimento diretto che hanno permesso di evidenziare aspetti nuovi del fenomeno, come la cospicua presenza di PMI e l'inesistenza di vantaggi di proprietà di tipo monopolistico in apparente contrasto con quelli enfatizzati dalle teorie prevalenti, fondate sull'esperienza di paesi, come gli USA e il Regno Unito, di più antica e consistente multinazionalizzazione. Parallelamente, è iniziato il lavoro per la formulazione di una teoria-dinamica che consenta di legare il volume dell'ID allo stadio di sviluppo di un sistema economico.

2. UN'IPOTESI DI PATTERN

I risultati della nostra indagine possono, quindi, contribuire ad elaborare una teoria dell'ID di portata generale e non limitata ai paesi di piú antica multinazionalizzazione.

Má, al momento, è proprio l'assenza di una simile teoria, o almeno di un'ipotesi consolidata di pattern, che rende difficile valutare in modo appropriato le differenze qualitative e quantitative fra l'ID italiano e quello di altri paesi investitori.

Per comprendere, infatti, se la consistenza e i caratteri rilevati per gli ID italiani configurino un caso normale o speciale, bisognerebbe preliminarmente definire la norma. Un puro e semplice confronto con gli altri paesi, dal quale emerga qualche genere di differenza, non sarebbe sufficiente, di per sé, a individuare l'esistenza di un caso speciale rispetto al pattern.

Ad esempio, con riferimento alla dimensione delle attività estere, lo scostamento dalla media, calcolata per un certo gruppo di paesi, del volume di ID — rapportato, poniamo, al PIL — di per sé non indicherebbe un sovradimensionamento o sottodimensionamento dell'ID italiano, ovvero un ritardo o un anticipo rispetto al processo di multinazionalizzazione seguito dagli altri paesi, se non in relazione ad un'ipotesi di proporzionalità fra le due grandezze indicate. Considerazioni simili valgono per altri caratteri dell'ID: ad esempio, per giudicare il carattere normale o anormale della destinazione geografica o della composizione settoriale dell'ID italiano sarebbe necessario disporre di un termine di paragone.

È chiaro che in astratto l'ipotesi di proporzionalità di cui si è detto — o qualunque altra «legge» di crescita — è verificabile empiricamente, così come, il termine di paragone di qualsivoglia carattere dell'ID potrebbe essere desunto dall'esperienza degli altri paesi.

Nella realtà, peraltro, non si dispone di serie storiche sufficientemente lunghe per un ampio numero di paesi e l'individuazione del pattern risulta, perciò difficile.

Per questa ragione e, inoltre per il fatto che un simile compito non rientra fra gli obiettivi immediati della ricerca, ci limiteremo in questa sede a suggerire un'ipotesi di pattern che ci sembra trovi una serie abbastanza ampia di motivazioni teoriche e un certo riscontro nelle informazioni finora disponibili.

Con specifico riferimento alla dimensione dell'ID anzitutto, è probabile che un sistema economico investa all'estero soltanto dopo aver raggiunto una dimensione e/o uno stadio di sviluppo «critici»¹.

¹ Cfr. N. Acocella, *Imprese multinazionali e investimenti diretti*, Milano, Giuffrè, 1975,

Inoltre, i paesi a sviluppo ritardato troveranno delle difficoltà ad espandersi all'estero, di fronte alle posizioni già acquisite sul piano interno ed internazionale dalle imprese dei paesi di piú antica multinazionalizzazione. Allora il volume di investimenti esteri, la loro composizione settoriale e geografica, gli altri caratteri dell'ID nonché la condotta e la performance in genere delle consociate di imprese provenienti dai paesi *latecomers* mostreanno un «profilo» in qualche senso piú basso di quello delle loro omologhe originarie di paesi piú sviluppati e/o a piú antica multinazionalizzazione.

Un simile effetto di «schiacciamento» è certamente mitigato dai vantaggi tipici dei *latecomers*, sottolineati nella letteratura sullo sviluppo (possibilità di disporre delle tecniche avanzate e, in generale, del *know-how* in uso nei paesi piú sviluppati). A nostro avviso, peraltro, è l'effetto di «schiacciamento» che dovrebbe prevalere, quando ci si riferisca non alla posizione relativa complessiva dei vari paesi (avanzati e *latecomers*), ma alla posizione relativa delle rispettive IM. Infatti, un paese ritardatario può migliorare la sua posizione complessiva (in termini di volume o saggio di crescita del reddito) sia attraverso l'azione diretta delle sue imprese che imitino o, comunque, acquisiscano la tecnologia impiegata dalle imprese dei paesi piú sviluppati, sia attraverso l'azione di queste ultime che vi effettuino ID. Ove, come è possibile particolarmente per tecnologie molto sofisticate, l'ID non produca grossi effetti diffusivi, le imprese del paese ritardatario potrebbero continuare ad occupare una posizione subordinata sia nel loro stesso paese sia, comunque, sulla scena mondiale.

Infine, se l'ID è considerato in termini di *stocks* — come si è fatto nel presente lavoro — la diversa anzianità di investimento corrispondente ad una differente scansione temporale del processo di sviluppo influirà sul volume dell'investimento estero. Ad esempio, Italia e Regno Unito hanno attualmente PIL *pro capite* e complessivi non molto diversi, ma il processo di sviluppo e, parallelamente, l'espansione all'estero sono iniziati molto prima per il Regno Unito, cosicché a parità di tasso di profitto delle attività estere dei due paesi (e di quota di profitti distribuiti) lo *stock* di ID del paese ritardatario, ossia dell'Italia, sarà minore, anche se valesse una regola proporzionale (uguale nei due paesi) tra flussi di ID e PIL.

Tutto ciò porta a concludere che probabilmente il pattern è tale che l'ID cresce molto piú che proporzionalmente rispetto ad reddito *pro capite* e complessivo. La legge potrebbe essere di tipo esponenziale, almeno fino ad un certo livello del reddito. Alcune delle precedenti considerazioni suffragano l'ipotesi che anche altri caratteri dell'ID — come la percentuale di partecipazione azionaria, il tipo di attività, la composizione geografica

e settoriale, ecc. — proveniente da un paese *latecomer* mostrino caratteri di relativa «debolezza».

3. CARATTERI COMUNI E ASPETTI SPECIFICI NEL PROCESSO DI MULTINAZIONALIZZAZIONE DELL'ECONOMIA ITALIANA

Per meglio valutare i caratteri dell'ID italiano alla luce dell'ipotesi di pattern delineata nel paragrafo precedente, è opportuno tener presenti i risultati ai quali si è pervenuti nel capitolo secondo. Si è visto colà che il processo di multinazionalizzazione dell'economia italiana è iniziato all'inizio del secolo, ossia con ritardo di 1-2 decenni rispetto alla Gran Bretagna, agli Stati Uniti e ad alcuni paesi dell'Europa continentale. Tenuto conto dello stadio di sviluppo dell'Italia di allora, ciò che sorprende non è il ritardo, quanto piuttosto la sua brevità: una possibile spiegazione di ciò risiede nel carattere dualistico dell'economia italiana, che ne costituisce un retaggio storico; ma su questo punto si ritornerà in seguito. L'evoluzione successiva sembra, poi, confermare la persistenza del ritardo fino ai giorni nostri.

La dimensione delle attività italiane all'estero nei tempi più recenti è stata rilevata nel capitolo terzo. In termini assoluti, nel 1981 il valore stimato delle partecipazioni in consociate industriali era di 4.479 miliardi di lire; quello del fatturato di 30.730 miliardi, mentre gli occupati all'estero potevano essere fatti ascendere a poco più di 250.000.

La comparazione con altri paesi, possibile soltanto in termini del valore delle partecipazioni detenute, ossia di ID, pone in rilievo una notevolissima distanza rispetto ai paesi di più antica multinazionalizzazione ancorché si tenga conto della loro diversa dimensione. Se i risultati di un simile confronto erano scontati, per alcune delle ragioni dette nel paragrafo precedente — l'Italia è un *latecomer* e la dimensione dell'ID è misurata in termini di *stocks* — non devono stupire nemmeno i risultati di un confronto più appropriato, fatto con paesi considerati di più recente espansione estera, RFT e Giappone. Il rapporto fra gli ID di ognuno di questi due paesi e quelli italiani — in tutti e tre i casi l'ID è diviso per il PIL dello stesso paese — è infatti di 2,5 e 1,6 rispettivamente. Tenendo conto della probabile esistenza di una soglia (alla quale l'Italia sarebbe più prossima degli altri due paesi) e del fatto che la RFT soltanto in prima approssimazione può essere fatta rientrare nella categoria dei *latecomers* nel campo dell'ID, si può forse concludere che il grado di multinazionalizzazione del sistema produttivo italiano non è in apparente contrasto con un'ipotesi di pattern del genere suggerito nel paragrafo 2.

In questo senso va anche il risultato del confronto fra gli stessi paesi in termini di tasso di sviluppo dell'ID dal 1974 al 1981. Quello riferito all'Italia è stato inferiore soltanto rispetto al Giappone; rispetto agli altri paesi le differenze erano contenute, salvo che nel caso degli USA, le cui attività all'estero sono cresciute consistentemente meno di quelle italiane, ciò che è imputabile essenzialmente al settore estrattivo, per le ragioni che si vedranno fra poco.

La limitatezza dei dati disponibili, specialmente con riguardo ai *latecomers*, non consente affermazioni più puntuali. Si può, peraltro, ipotizzare che, fra i paesi di recente multinazionalizzazione, la deviazione rispetto al pattern non sia costituita dall'Italia — nel senso che non sarebbe vero che il suo saggio di crescita e/o il volume dei suoi ID sono anormalmente bassi — ma piuttosto dal Giappone, che sarebbe riuscito a conseguire tassi di crescita e/o volume di ID anormalmente elevati. Un'ulteriore ipotesi — a prima vista tutt'altro che infondata, ma che potrebbe esser verificata soltanto quando si disponesse di dati più completi su un ampio numero di paesi — spiegherebbe l'ottima performance delle IM giapponesi con le strategie per certi versi molto caute da esse adottate, ad esempio in termini di quote di partecipazione nelle consociate² (cfr. *infra* in questo stesso paragrafo).

Ritornando al grado di multinazionalizzazione, ove lo si misurasse con riferimento alle sole imprese impegnate in attività all'estero — rapportando, quindi, il fatturato delle consociate estere a quello delle case-madri e non al fatturato di settore o al PIL — per le imprese italiane si troverebbero valori molto alti, del tutto comparabili con quelli delle imprese estere (cfr. capitolo terzo). Il basso grado di multinazionalizzazione del sistema economico italiano è frutto, così, di una ristretta base (ossia, del numero di aziende che investe all'estero), piuttosto che di una scarsa intensità di multinazionalizzazione delle imprese operanti all'estero. Ciò significa che soltanto una parte relativamente esigua delle imprese italiane ha le capacità, la necessità o l'atteggiamento «culturale» per effettuare investimenti esteri, mentre la maggior parte resterebbe vincolata alla produzione, se non al mercato nazionale, in assenza di quelle condizioni.

Questo risultato sarebbe coerente con un carattere della struttura economica italiana, il dualismo, più volte (e, da ultimo, forse eccessivamente) sottolineato nella letteratura sull'argomento. In ciò, quindi, piuttosto che nel basso grado di multinazionalizzazione medio dell'economia, potrebbe consistere la specificità del caso italiano. Anzi, proprio la struttura dualistica potrebbe aver consentito nel passato una attività all'estero più consi-

² La bassa quota di partecipazione è stata forse il costo sostenuto dalle case-madri giapponesi per forzare la loro posizione di *latecomers*.

stente di quella coerente con la ridotta dimensione e il basso grado di sviluppo del paese, in quanto almeno alcune delle imprese potevano raggiungere in tempi piú brevi una soglia di dimensione e capacità o acquisire piú facilmente l'atteggiamento «culturale» per espandersi all'estero; in definitiva, la multinazionalizzazione dell'economia italiana è cominciata all'inizio del secolo, forse in anticipo rispetto allo stadio di sviluppo. Quanto, poi, questo fatto possa aver retroagito sulla struttura e sulla performance dell'economia italiana è questione tutta da approfondire.

L'esistenza di una struttura dualistica non corrisponde, se non in modo molto approssimativo, alla dicotomia fra grandi e PMI, sia nel senso che fra le imprese italiane che investono all'estero vi è un numero non irrilevante di PMI sia perché il grado di multinazionalizzazione di queste ultime non è inferiore a quello della grande impresa (cfr. capitolo terzo). Certamente, in Italia, come all'estero, il soggetto prevalente dell'ID è la grande impresa (privata), ma il peso della PMI sulla base delle nostre stime non è trascurabile, particolarmente per certi tipi di attività (*runaways*, come si vedrà successivamente).

La presenza di imprese pubbliche, che costituisce un'ulteriore caratteristica peculiare dell'ID italiano, è piú diffusa per questo stesso tipo di attività e, soprattutto, per l'acquisizione di risorse, in termini sia di numero di consociate sia di altri indicatori. I dati relativi all'ID probabilmente sottovalutano, come è stato ampiamente spiegato nel testo (cfr. capitolo terzo), la rilevanza degli investimenti estrattivi nei quali è predominante il soggetto pubblico. Purtuttavia, essi costituiscono una parte consistente degli ID italiani. Se tali investimenti estrattivi, insieme agli altri effettuati da imprese pubbliche, fossero il risultato di specifici indirizzi governativi, si potrebbe affermare che i *policy-makers* italiani, consapevoli della posizione di *latecomer* in cui si è trovata l'Italia sul piano della crescita economica e dell'ID, abbiano voluto forzare una simile posizione, accelerando la proiezione estera, talvolta anche con azioni di rottura degli equilibri oligopolistici internazionali. Sarebbe questo l'equivalente, sul piano internazionale, dell'azione pubblica, ben nota all'interno di un paese, sostitutiva dell'azione privata nei settori con elevate barriere all'entrata. Una simile ipotesi, per quanto suggestiva, non è probabilmente molto fondata, in quanto la condotta delle imprese pubbliche italiane, in campo interno ed internazionale, discende spesso da strategie di pura ispirazione aziendale e talvolta personale.

Esaminando la natura degli ID italiani (cfr. capitolo quinto) emergono molteplici elementi, alcuni dei quali in apparenza coerenti con il pattern internazionale ipotizzato, altri meno riconducibili ad esso o addirittura in contrasto. L'assoluta preminenza delle attività rivolte al mercato locale (83% degli ID), la consistenza di quelle *resource-oriented* (16%), l'irriso-

rietà delle operazioni di razionalizzazione sembrano configurare un ritardo di uno-due decenni (a seconda dello stadio di sviluppo del paese con il quale si opera il confronto) nella tipologia dell'ID italiano; un simile ritardo potrebbe essere ricondotto alla relativa arretratezza del sistema economico italiano e perciò non risultare incoerente con il pattern. Un contrasto piú netto è nell'andamento di un singolo tipo di investimento, quello rivolto all'acquisizione di risorse, che, negli ultimi venti anni — e particolarmente negli anni settanta — si è notevolmente ridimensionato a livello internazionale rispetto ad altri tipi di ID, anche a seguito di espropri, confische, nazionalizzazioni e simili, da parte dei paesi ospiti. Il ridimensionamento è stato generalizzato, avendo riguardato anche i paesi *latecomers*. Al contrario, l'ID italiano *resource-oriented* — concentrato nel settore estrattivo — è stato piú dinamico degli altri tipi. Questo risultato, a nostro avviso, è chiaramente attribuibile alle strategie seguite da talune imprese pubbliche, come si è già avuto modo di notare.

Al di là di questo caso specifico, la condotta delle multinazionali italiane non è stata particolarmente aggressiva nei confronti dei concorrenti esteri. Le quote di proprietà detenute dalle case-madri possono essere un buon indicatore della maggiore o minore propensione a cooperare con altre imprese, pur se esse non sono soltanto il prodotto delle strategie delle aziende italiane, ma anche di quelle dei governi e delle imprese dei paesi ospiti (nonché dei concorrenti di paesi terzi).

La partecipazione delle case-madri italiane, generalmente inferiore rispetto a quella delle multinazionali anglosassoni, è in linea con quella delle imprese tedesche, e superiore rispetto al caso giapponese. Le *joint-ventures* sono piú importanti nei PVS che nei PS, come per le multinazionali di origine estera, ma il divario fra la partecipazione media nelle due aree è meno accentuato per le multinazionali italiane che per quelle di altri paesi investitori, tanto che in alcuni PS, come gli USA, le *joint-ventures* costituite da aziende italiane sono predominanti (cfr. capitolo quarto).

Nella misura in cui: 1) la condotta delle imprese — e, cosí, anche delle multinazionali italiane — sia determinata da elementi strutturali, quali le quote di mercato da esse controllate a livello mondiale rispetto a quelle dei concorrenti o il possesso di qualche tipo di «vantaggi»; 2) le quote di proprietà riflettano strategie maturate nell'ambito delle IM e non condizioni imposte dall'esterno — ciò che succede piú frequentemente nei PVS — è facile comprendere che gli aspetti delle quote di proprietà delle IM italiane delineate poco fa riflettono la relativa arretratezza dell'economia italiana e delle sue multinazionali rispetto a quelle anglosassoni nonché la relativa novità degli investimenti. Ciò emerge chiaramente nei PS, dove il comportamento è relativamente poco influenzato da condizioni imposte dall'esterno: qui è evidente la maggiore frequenza di *joint-ventures*

rispetto alle multinazionali di altri paesi. E lo è particolarmente nel caso di case-madri grandi e/o *research-intensive* per consociate di grosse dimensioni e di recente costituzione (cfr. i capitoli quarto e quinto): la strategia seguita dalle imprese italiane nei PS, dove piú accesa è la concorrenza e piú deboli sono le posizioni relative, è quella di un'entrata «cauta», con quote ridotte di partecipazione, spesso minoritarie, talvolta paritarie, in *joint-venture* sia con imprese leader sia con *outsiders* o, comunque, con imprese in posizione di secondo piano. Le differenze settoriali sono, peraltro, notevoli, ciò che configura una situazione abbastanza divaricata³, pur nel quadro di strategie in generale caute, coerenti con lo stadio di sviluppo relativo del sistema economico italiano e delle IM italiane. Come si vedrà nel paragrafo 5, la crisi economica ha probabilmente influito sulla loro condotta, inducendole ad effettuare in maggior misura ID nei PS, ma la posizione di relativa debolezza rispetto ai concorrenti deve averle indotte ad accettare basse quote di partecipazione nelle nuove consociate. Così, di fronte ad atti oggettivamente evolutivi, ma in larga misura «difensivi» — il passaggio da esportazioni ad ID — stanno altri atti, come la costituzione di *joint-ventures*, che mostrano atteggiamenti cauti da ricollegare a posizioni iniziali di relativa inferiorità.

La minore divaricazione rilevata nei PVS fra le quote di proprietà delle IM italiane ed anglosassoni è attribuibile, anzitutto, al fatto che esse sono almeno in parte determinate da vincoli di legge e, in secondo luogo, alla maggiore uniformità delle tecnologie impiegate e dei prodotti trattati in tali aree da multinazionali di diversa origine.

Il vero allontanamento dal pattern in termini di quote di proprietà si ha se e nella misura in cui la condotta non discende in modo necessario da fattori strutturali, come nel caso di quelle multinazionali estrattive italiane che hanno seguito condotte relativamente aggressive, nei confronti degli oligopolisti dominanti, anche in situazioni strutturalmente sfavorevoli agli *outsiders*.

Non a caso, infatti, è in questo settore — ovvero per l'ID *resource-oriented* — che si possono rilevare consistenti scostamenti dal pattern ipotizzato, in termini di performance. In definitiva è la stessa condotta aggressiva nei confronti dei concorrenti che può forse spiegare la decisa prevalenza di consociate a partecipazione totalitaria nell'investimento petrolifero nei PVS, ciò che contrasta con la diffusione delle *joint-ventures* negli altri comparti del minerario e nello stesso manifatturiero, nei PVS, sia per l'Italia sia per altri paesi di origine: la condotta aggressiva nei confronti

³ Peraltro, le differenze settoriali nelle quote di partecipazione non possono essere meccanicamente ricondotte a differenti posizioni di forza delle imprese italiane nei rispettivi settori, ossia a quel dualismo intersettoriale del quale si tratterà nel paragrafo successivo.

degli oligopolisti dominanti, da un canto esclude *joint-ventures* con essi; dall'altra può essere valutata positivamente dai governi dei paesi ospiti, generando atteggiamenti favorevoli alle imprese in questione, in particolare, nelle decisioni relative alle modalità di partecipazione e alla sopravvivenza stessa del legame fra consociata e casa-madre (scarso è stato, infatti, il numero di disinvestimenti forzati).

Alla cautela nella condotta nei confronti degli oligopolisti dominanti, con l'eccezione rilevata, si è associato anche un atteggiamento cooperativo nei confronti dei governi dei paesi ospiti, ciò che è testimoniato dall'elevato numero di *joint-ventures* costituite con soci locali e, in particolare, con enti o imprese pubbliche. Poiché a ciò più che strategie cooperative potrebbero aver portato i vincoli imposti dai paesi ospiti, sarebbero necessarie ulteriori «prove». Un indizio, se non una prova, è costituito dal basso numero di disinvestimenti forzati rilevati non soltanto nel settore petrolifero, ma anche in altri. Infatti, la grande maggioranza dei disinvestimenti è di natura volontaria, risultando connessa con riorientamenti geografici e settoriali delle attività di alcuni importanti gruppi finanziari italiani e/o con crisi e ristrutturazioni settoriali (l'analisi della performance, almeno in termini di crescita, verrà ripresa successivamente con riferimento agli effetti della crisi).

4. INVESTIMENTI ESTERI E STRUTTURA PRODUTTIVA INTERNA

L'ID è, come si diceva nel capitolo primo, al tempo stesso manifestazione e generatore di variazioni nella struttura produttiva di un paese.

Con riferimento al primo aspetto, già in parte trattato nel paragrafo precedente, l'esistenza di ID è comunemente vista come la manifestazione di particolari capacità maturate dall'impresa operante in un certo ambiente, che la pongono in posizione di vantaggio rispetto ai concorrenti esteri e che sono trasferibili nell'ambito dell'impresa, dalla casa-madre alla consociata. Questi vantaggi, detti «monopolistici», sono normalmente indicati dalla intensità delle spese di ricerca e sviluppo.

Il tentativo da noi esperito (cfr. capitolo quinto) di «legare il grado di multinazionalizzazione delle imprese italiane alla loro intensità di ricerca non ha dato buoni frutti, evidenziando addirittura una correlazione negativa, peraltro non significativa, fra le due variabili, ciò che indicherebbe che non è questo il genere di «vantaggi» presumibilmente creato dal sistema economico italiano⁴. Nella misura in cui vada mantenuto il concetto

⁴ Si continua a parlare di vantaggi non essendo questa la sede per porne in discussione significato e ruolo.

di «vantaggio» (cfr. piú ampiamente il par. 6), evidentemente si deve trattare di vantaggi di proprietà diversi del genere ad esempio, di quelli posti in rilievo da Giddy e Young, ossia di vantaggi che non creerebbero elevate barriere all'entrata, per cui il successo dell'ID è legato ad un consistente sfruttamento dei vantaggi di localizzazione: ciò potrebbe ottenersi con l'investire in paesi culturalmente o linguisticamente affini nei quali i principali concorrenti siano imprese dello stesso paese di origine (ciò che crea un effetto cumulativo) e, a parte ciò, la concorrenza locale sia debole e, al tempo stesso, le imprese di paesi terzi piú progrediti abbiano qualche genere di barriere all'entrata per il carattere relativamente secondario del mercato in presenza del vincolo finanziario.

Ciò sarebbe coerente con l'importanza assunta dall'ID italiano nei PVS (come area piú arretrata e meno rilevante dal punto di vista degli equilibri oligopolistici) e in America Latina (per le affinità linguistiche e storiche che possono spiegare l'importanza assunta da quest'area fin dall'inizio dell'espansione multinazionale delle imprese italiane (cfr. capitolo secondo).

D'altro canto, la crescita piú accentuata dell'ID nei PS — dove, pur tuttavia, le basse quote di partecipazione starebbero ad indicare l'esigenza di superare le barriere di informazione ed altre barriere all'entrata con l'aiuto di partner/locali — potrebbe denotare un *upgrading* nelle capacità concorrenziali delle imprese italiane. Ma, come si è detto, una spiegazione alternativa, piú soddisfacente forse a livello generale, starebbe nella necessità di entrare in tali mercati, pena un crollo delle posizioni detenute in essi o al livello mondiale.

Evitando per il momento alcuni problemi dei quali si tratterà nel paragrafo 6, un esame della dimensione globale e per settori degli ID *market-oriented* e delle esportazioni potrebbe illuminare ulteriormente sui rapporti fra struttura dell'economia italiana e modalità di integrazione internazionale, evidenziando in particolare la natura dei «vantaggi» che si generano nel sistema economico, la loro appropriabilità e trasferibilità all'estero da parte delle imprese.

Un'analisi comparativa a livello internazionale che tenga conto sia degli ID sia delle esportazioni sarebbe possibile, con i dati a disposizione, per le grandi imprese, ma solleva questioni di definizione. Nell'indagine ci si è limitati invece a comparare la situazione dei vari settori in Italia (cfr. capitolo terzo). Ne scaturisce una notevole diversità di posizioni: alcuni, come gomma, meccanica elettrica e non elettrica, mezzi di trasporto, mostrano gradi di internazionalizzazione (coinvolgimento estero)⁵ molto supe-

⁵ Il grado di coinvolgimento estero o di internazionalizzazione viene definito come rapporto tra esportazioni piú fatturato delle consociate estere e fatturato complessivo.

riori alla media, il che potrebbe essere inteso come manifestazione del possesso di elevati «vantaggi di proprietà». Al contrario, valori molto bassi del grado di coinvolgimento estero si ritrovano per la carta, l'alimentare e la chimica, denotando situazioni di ridotta competitività.

Una sorta di dualismo apparirebbe, così, a livello intersettoriale. Ma il confronto dell'indice già calcolato con riferimento al settore (o all'intera economia) con quello relativo alle sole case-madri facenti parte del settore metterebbe in rilievo l'altro genere di dualismo al quale si è già accennato nel par. 3, quello fra le imprese che si multinazionalizzano e le altre. È soprattutto nel settore alimentare che si verifica una situazione di questo genere: di fronte ad un grado di coinvolgimento estero ben inferiore alla media, quello relativo alle sole imprese diventate multinazionali è nettamente superiore alla media. Al contrario, la situazione in altre industrie — gomma e, soprattutto, meccanica (fra quelle più internazionalizzate), mezzi di trasporto, TAPCC e carta (fra quelle meno internazionalizzate) — appare meno differenziata.

Il rapporto tra fatturato all'estero ed esportazioni può essere utilizzato per indicare la presenza di vantaggi di localizzazione. Esso è superiore alla media non soltanto in alcuni settori ad alto coinvolgimento internazionale (gomma e mezzi di trasporto), ma anche nell'alimentare, mentre è inferiore in qualche settore ampiamente internazionalizzato (meccanica) e, soprattutto, in TAPCC, legno, carta e prima lavorazione di minerali. Così, in Italia vi sarebbe un elevato vantaggio di localizzazione in settori come TAPCC e carta, nei quali, invece, mancano vantaggi di proprietà.

Un problema ulteriore concerne la natura dell'integrazione internazionale del sistema economico italiano attuata attraverso l'ID.

La preminenza dell'investimento rivolto al mercato locale e lo svolgimento di attività a ciclo completo configurano una valenza integrativa dell'ID italiano relativamente ridotta, in quanto affidata largamente allo scambio intra-aziendale di *inputs* immateriali; la presenza di un numero consistente di consociate dedite all'assemblaggio — e quindi di esportazioni di parti componenti e simili dalla casa-madre — in qualche modo accresce l'integrazione. Tuttavia, in definitiva, l'investimento rivolto al mercato locale si caratterizza essenzialmente (non esclusivamente) come un caso di riproduzione all'estero del processo produttivo realizzato all'interno, piuttosto che di integrazione.

Certamente più ampia è la valenza integrativa dell'investimento *resource-oriented*, anche se uno dei presupposti di tale investimento — la distribuzione geografica delle risorse minerarie — è di natura casuale, il che in qualche senso vincola l'IM nelle sue strategie di ridefinizione della divisione internazionale del lavoro. Da questo punto di vista, l'ID italiano essendo in misura consistente del tipo *resource-oriented*, ha avuto una funzione integrativa non indifferente.

Ma è sul piano dei rapporti di integrazione piú complessi — quelli derivanti dalle *runaways* e dagli altri investimenti «di razionalizzazione» — che il ruolo delle multinazionali italiane risulta ridotto, il che non deve, peraltro, destare stupore, se si tiene conto dello stadio di sviluppo del sistema economico italiano: la sua relativa arretratezza ha finora contenuto l'esigenza di effettuare investimenti all'estero per sfruttare i differenziali di costo del lavoro e ha inoltre impedito di raggiungere quote del mercato mondiale sufficientemente elevate da rendere conveniente altri tipi di razionalizzazione dei processi produttivi. E forse il sopravvenire della crisi, proprio nel momento in cui erano venute a determinarsi le condizioni che avrebbero dovuto favorire questo genere di investimento, ha probabilmente influenzato le strategie aziendali, fra l'altro, con il far venire meno la prospettiva di crescita del mercato, prospettiva che, per le posizioni di partenza delle aziende italiane, poteva rappresentare una delle condizioni di successo di operazioni di razionalizzazione⁶.

5. CRISI ECONOMICA E MULTINAZIONALI ITALIANE

La gran parte dei dati raccolti nell'indagine era riferita ad un periodo, quello compreso fra il 1974 e il 1981, che corrisponde in toto ad una fase di marcato rallentamento dell'attività economica.

Come si diceva al termine del paragrafo precedente, questo fatto può aver influito in modo diverso sui vari paesi (e sulle singole multinazionali) o sui vari settori a seconda delle specifiche situazioni: da un canto, maggiore o minore solidità delle posizioni acquisite all'estero da certi paesi o imprese; dall'altro, diversa sensibilità dei vari settori alle determinanti immediate della crisi e alle sue manifestazioni successive⁷.

All'estero gli studi sull'argomento sono ancora episodici, ma esistono già alcuni elementi che potranno essere sviluppati ulteriormente, quando e se si disporrà di informazioni piú complete.

I primi risultati della nostra indagine consentono di valutare gli effetti della crisi sulle multinazionali a base italiana da molteplici punti di vista: tasso di crescita delle attività estere; estensione e modalità delle ristrutturazioni di tale attività; sviluppo di specifici tipi di investimento estero anche in collegamento con la ristrutturazione operata all'interno; mutamento della direzione geografica degli investimenti; mutamenti settoriali.

Poiché le grandezze, relative alle attività estere, espresse in termini

⁶ Nella realtà può, peraltro, accadere anche che la razionalizzazione sia resa piú urgente dal sopraggiungere di una crisi.

⁷ Dal punto di vista generale non va dimenticato che questa diversa influenza può falsare i termini del confronto con un ipotetico pattern.

monetari (investimenti diretti e fatturato) aumentano nel periodo considerato, mentre l'occupazione si riduce leggermente, è legittimo chiedersi, anzitutto, se le attività estere siano cresciute in termini reali e se, pertanto, la caduta dell'occupazione debba essere attribuita ad una diminuzione dell'attività in termini reali ovvero a ristrutturazioni *labour-saving*.

Deflazionando i dati in termini monetari — il che è certo operazione insidiosa — sembra emergere che la crisi mondiale si è riflessa sulle attività estere italiane del genere *market-oriented* comportando: 1) una crescita contenuta in termini reali delle consociate già presenti nel 1974 e che continuano ad esistere fino al 1981; 2) riorganizzazioni produttive *labour-saving* nelle stesse consociate; 3) disinvestimenti talvolta consistenti di alcune attività, in particolare dopo il 1979 (cfr. i capitoli secondo e quinto). La crisi non ha impedito, peraltro, la costituzione di nuove consociate, particolarmente nei PS, e a questo si deve la sostanziale invarianza dell'occupazione all'estero. La ristrutturazione delle consociate estere appare parallela a quella che ha luogo per le case-madri e, tuttavia, le attività estere mostrano di essere meno colpite dalla crisi in termini complessivi, crescendo più di quelle interne (cfr. capitolo terzo): in altri termini l'investimento estero, almeno dal punto di vista delle singole imprese, sembra aver consentito una continuazione della crescita, attenuando gli effetti della crisi. La minore crescita all'interno è forse anche in parte dovuta ad una sostituzione di esportazioni con ID. Riflettendo, peraltro, sul fatto che nelle condizioni di agguerrita concorrenza che si sono venute determinando, particolarmente nei PS, come effetto della crisi, l'ID rappresenta spesso l'unico modo per mantenere o accrescere le quote di mercato, la sostituzione può essere stata soltanto apparente e non reale⁸.

Se le considerazioni precedenti, che concernono l'investimento *market-oriented*, ci danno sostanzialmente una idea della ristrutturazione che ha luogo nell'ambito delle attività estere (anche *in parallelo* con quella che si verifica nell'ambito dell'attività in Italia), la considerazione di altri tipi di ID può consentire di valutare la ristrutturazione che il sistema economico italiano può aver conseguito *attraverso* l'intensificazione di altri tipi di attività estere.

Ciò è avvenuto, anzitutto, con la crescita delle *runaways*. Dopo una prima debole ondata di *runaways* italiane nella seconda metà degli anni sessanta, il fenomeno si ferma, nonostante il verificarsi in Italia di fatti che avrebbero potuto portare, invece, ad una sua accelerazione, e riprende soltanto nel 1974 (cfr. capitolo quinto). È allora legittimo pensare che sia stato il sopraggiungere della crisi ad indurre in alcuni specifici settori

⁸ In altri termini, le esportazioni avrebbero potuto essere precluse in ogni caso. Comunque, su questo non abbiamo per il momento elementi sufficienti di valutazione.

una delocalizzazione di attività ad elevata intensità di lavoro in paesi vicini e lontani al fine di mantenere la competitività. In particolare, va sottolineato che è sostanzialmente dopo il 1974 che emerge la tendenza ad una rilocalizzazione produttiva centrata sui paesi del Mediterraneo, mentre in precedenza le imprese italiane avevano sostanzialmente seguito, almeno da un punto di vista geografico, il modello giapponese, centrato sui paesi del sud-est asiatico.

Un ulteriore effetto della crisi può essere stato quello di indurre talune imprese ad un mutamento di strategia, consistente nella ricerca contemporanea di quote di mercato, non più difendibili in certi paesi attraverso esportazioni, e di occasioni di rafforzamento a lungo termine, mediante l'acquisizione di nuove tecnologie, non più mutate con l'acquisto di brevetti, *know-how* e simili, ma con l'acquisto delle imprese che ne sono titolari. Infatti, l'ID contemporaneamente rivolto al mercato locale e all'acquisizione di tecnologie è stato uno dei tipi più dinamici in assoluto, particolarmente a cavallo del 1980.

Infine, la crisi — che, si ricordi, è stata originata o almeno accentuata dagli aumenti nel prezzo del petrolio — si è riflessa sulle attività *resource-oriented*. La strategia delle imprese italiane nel settore è stata evidentemente quella di accrescere e rafforzare i canali di approvvigionamento di materie prime ed essa ha avuto successo per le ragioni indicate in precedenza.

Dal punto di vista geografico, il mutamento più importante intervenuto negli anni successivi al 1974 è stato l'aumento notevole degli investimenti diretti nei PS e ciò è legato direttamente, anche se non in modo lineare, al verificarsi della crisi.

Questa si è manifestata in modo molto più accentuato nei PS che nei PVS, ciò che indurrebbe ad attendersi una riduzione dell'ID nei primi ed un aumento nei secondi, sia che si sottolinei il legame fra ID ed esportazioni sia che si pensi, invece, al tasso di crescita del reddito come determinante dell'ID.

Con riferimento al primo legame si è rilevato: 1) un saggio di crescita delle esportazioni italiane più accentuato verso i PVS che verso i PS — ciò che è diretta conseguenza degli effetti differenziali della crisi nelle due aree — e 2) un qualche tipo di correlazione positiva fra esportazioni e ID, nel senso che, a livello sia di impresa sia di sistema economico italiano, ad un aumento delle prime segue un aumento dei secondi. In queste condizioni ci si sarebbe attesi un aumento più marcato dell'ID italiano nei PVS.

Allo stesso risultato avrebbe portato l'altro legame, quello fra tasso di crescita del reddito e ID, sottolineato da numerosi studi.

In realtà, le aspettative sono state smentite e non è difficile rendersi

conto dei motivi per i quali ciò può essere avvenuto. Anzitutto, con riferimento al primo legame, l'aumento delle esportazioni italiane verso i PVS può non aver prodotto un consistente e generalizzato incremento dell'ID negli stessi paesi probabilmente perché in molti di essi non è stata ancora raggiunta — a livello di singole linee di prodotto — la soglia minima di esportazioni che può far ritenere conveniente la localizzazione di unità produttive.

Al tempo stesso, in presenza di vincoli finanziari, certo resi stringenti dalla crisi, le imprese italiane non potevano che dedicare maggior cura ai mercati più importanti e più sofisticati, quelli dei PS. In definitiva, e siamo al secondo legame, la letteratura sottolinea non soltanto il tasso di sviluppo, ma lo stesso volume del reddito come possibile determinante dell'ID. Il minor tasso di crescita deve aver radicalmente mutato le condizioni dei mercati nei PS, rendendo più accesa la concorrenza, in misura tale che attraverso le esportazioni sarebbe diventato sempre più difficile mantenere le precedenti quote di mercato. In tali condizioni l'effettuazione di ID costituiva l'unica alternativa praticabile per superare le discriminazioni imposte dai paesi esteri in tempi di crisi, adattare i prodotti ai gusti e alle norme locali o anche soltanto offrire un'immagine «indigena» degli stessi e, infine, istituire più efficienti reti distributive. Questa ipotesi è avvalorata anche dalla considerazione che il riorientamento geografico delle attività rivolte al mercato locale è dovuto in larga misura, pur in un quadro di relativo ristagno dell'attività economica nei PS, all'azione non dei «nuovi», ma dei «vecchi» investitori, ossia delle imprese che già alla fine degli anni sessanta avevano costituito (si ricordi, in maggior misura nei PVS) consociate estere (cfr. capitolo secondo).

Una possibile spiegazione alternativa, più ottimistica, porrebbe l'accento sui miglioramenti di competitività delle imprese italiane che le avrebbero poste in grado di affrontare i concorrenti negli stessi loro paesi di origine. In linea generale ci sembra che ad una simile spiegazione debba essere attribuito un peso molto basso, sia perché è difficile pensare che le aziende italiane abbiano significativamente migliorato la loro competitività nel periodo considerato sia perché le modalità di entrata nei PS (formazione di *joint-ventures* più frequente che nel passato e, comunque, detenzione di quote di partecipazione medie più esigue) richiamano piuttosto scelte quasi obbligate o, almeno, non sono indicative di un miglioramento di posizioni.

Se, quindi, sembra prevalere una strategia difensiva, va precisato che essa:

- 1) è in apparenza comune anche ad imprese di altri paesi sviluppati;
- 2) non è generalizzata nell'ambito delle imprese italiane, nella misura in cui in certi settori e paesi l'ID cresce a tassi molto elevati e si propone

di acquisire contemporaneamente quote di mercato e tecnologie innovative, ciò che certamente manifesta l'esistenza di strategie caute — per le basse quote di partecipazione — ma attive e dettate da considerazioni di piú lungo periodo. Se tali strategie debbano essere ricondotte a sottostanti mutamenti strutturali o siano espressione di autonome scelte, svincolate in qualche misura da simili mutamenti, è cosa, invece, piú difficile da accertare.

Effetti settoriali differenziati della crisi sono desumibili anche sul piano delle attività estere venute a cessare negli ultimi anni. In alcuni casi ci sono stati puri e semplici disinvestimenti, nei settori, come quello chimico, piú immediatamente colpiti dalla crisi. In altri casi, i disinvestimenti sembrano aver corrisposto a riconversioni produttive che, nell'ambito dello stesso gruppo finanziario, hanno portato a ridurre il peso di certe produzioni e ad accrescere quello di altre (cfr. capitolo secondo).

6. I RIFLESSI SULLA TEORIA DELL'IMPRESA MULTINAZIONALE

Lo studio delle multinazionali italiane ha offerto numerose occasioni di verifica delle ipotesi teoriche formulate, in gran parte, dalla letteratura anglosassone con riferimento alle esperienze di paesi di piú antica multinazionalizzazione.

In alcuni casi si è avuta conferma della validità di quelle ipotesi; in altri sono emersi dei contrasti, alcuni dei quali — al limite, tutti — potrebbero essere riassorbiti da qualche ipotesi piú generale di pattern, del genere suggerito in queste conclusioni, o da una teoria dinamica dell'ID della quale si stanno ponendo le basi.

Il contrasto forse piú appariscente concerne la rilevanza — o, addirittura, la necessità — ai fini della esistenza di ID, dei «vantaggi di proprietà», generalmente misurati dall'intensità delle spese di ricerca e sviluppo e sui quali una larga parte della letteratura pone l'accento⁹. Il fatto che nel caso italiano il grado di multinazionalizzazione e la stessa quota di partecipazione non siano correlati positivamente con l'intensità di ricerca delle case-madri può avere molteplici spiegazioni.

Anzitutto, possono esservi rilevanti influenze settoriali che, in congiunzione con la generale posizione di subordinazione delle imprese italiane farebbero emergere sul piano della multinazionalizzazione proprio le aziende dei settori o comparti meno innovativi, in quanto relativamente

⁹ Non abbiamo elementi concreti per valutare l'eventuale influenza delle spese di marketing, ma pensiamo che essa sia molto bassa.

meno svantaggiate rispetto ai concorrenti esteri, particolarmente per produzioni mature che abbiano luogo nei PVS o nei PMS.

Una spiegazione non alternativa, ma complementare, potrebbe essere data dal fatto che il genere di vantaggi che le imprese di un paese «ritardatario» come l'Italia possono sfruttare non è colto dall'intensità delle spese di R&S.

In altri termini, le imprese di un paese del genere ricordato non sono imprese innovatrici e forse nemmeno imitatrici e, pertanto, non sostengono elevate spese di ricerca e sviluppo; curano, peraltro, il design, l'*engineering* ed altri aspetti del prodotto e del metodo di produzione e il *know-how* accumulato non deriva necessariamente da spese di ricerca e sviluppo.

Una terza possibile spiegazione sta nel fatto ben noto che le spese di R&S di per sé non indicano l'esistenza di innovazioni: esse sono soltanto l'*input* del processo di innovazione, il cui *output* non è affatto garantito o può essere rinviato nel tempo.

Quest'ultima notazione, valida in linea generale, può essere particolarmente adatta ad un paese come l'Italia, essenzialmente per la sua posizione di *latecomer*, che può rendere più incerto, meno efficace e meno pronto l'effetto sulle innovazioni delle spese di ricerca sostenute da singole, anche se potenti, imprese.

Appendici

di Nicola Acocella

Le indagini e i dati disponibili sugli investimenti italiani all'estero

Le indagini esistenti di contenuto sufficientemente generale sono elencate nella tabella A.1 insieme con la precisazione delle loro principali caratteristiche. Una sola è sistematica e si tratta di quella effettuata dalla Banca d'Italia sulla base dei movimenti di capitale rilevati dall'Ufficio Italiano Cambi, talvolta integrati dai profitti reinvestiti¹. Per contro, le indagini comprensive di natura non ricorrente attingono tutte alle fonti aziendali o a dati e informazioni pubblicate, ma di origine sempre aziendale. Esse sono dovute, in un caso, ad un organismo pubblico (si tratta della indagine effettuata nei primi anni settanta da Antonello Biagioli della Banca d'Italia) e, negli altri, a singoli studiosi o enti privati: Lawrence G. Franko, nell'ambito del progetto dell'Università di Harvard sulle multinazionali europee, parallelo a quello sulle multinazionali statunitensi; Nicola Cacace, dell'ISRI; Nicola Acocella e Roberto Schiattarella, con due indagini, la prima delle quali con dati pubblicati di fonte aziendale, la seconda con dati derivati da interviste presso grandi imprese; infine, il Centro Studi della Confindustria, che ricalca, estendendola, la prima delle indagini di Acocella e Schiattarella.

Esiste, poi, qualche indagine di portata più limitata, riconducibile alla tipologia dei *case-studies* piuttosto che a quella delle ricerche generali. In esse i dati quantitativi presentati sono molto limitati e l'attenzione è prevalentemente rivolta agli aspetti qualitativi di taluni segmenti dell'attività estera di imprese italiane. Sono di questo genere le ricerche svolte da Vincenzo Comito con riferimento alle strategie internazionali della Fiat²; da Bernardo Secchi ed altri, che hanno indagato sulla rilocalizzazione in alcuni paesi del Mediterraneo delle attività produttive italiane³; dal Censis,

¹ Questa indagine costituisce la fonte ultima dei dati riportati dalla CEE, dall'OCSE (CAD) e dall'ONU.

² Cfr. V. Comito, *La strategia della Fiat nel Terzo Mondo*, in «Politica Internazionale», luglio 1981.

³ Cfr. B. Secchi (a cura di), *La rilocalizzazione produttiva italiana nei PVS*, Milano, Giuffrè, 1983.

TAB. A.1. I caratteri delle indagini esistenti sugli investimenti italiani all'estero

| Autore | Anni | % propr. | Utili Reinvest. | Prestiti | Flussi o stock | First country | First sector |
|-----------------------------|------------|----------|-----------------|----------|----------------|-----------------|-----------------|
| BI-UIC ¹ | Dal 1974 | 20 | Talvolta | Alcuni | Entrambi | SI | NO ² |
| BI ³ | 1971-1972 | 0 | SI | ? | Stock | SI ⁴ | SI ⁴ |
| Franko ⁷ | Fino 1971 | 5 | NO | NO | Nessuno | NO | NO |
| Cacace ⁹ | 1974 | 5 | NO | NO | Inv. Iniz. | SI ⁴ | SI ⁴ |
| A + S ¹¹ | 1974-1978 | 0 | SI | NO | Stock | NO | NO |
| A + S ¹³ | 1974-1979 | 0 | SI | NO | Stock | NO | NO |
| Confindustria ¹⁵ | 1974-78-81 | 0 | SI | NO | Stock | NO | NO |

| Numero consociate | Fatturato | Occupazione | Altri dati | Fonti ultime | Settori | Aree | Case-madri |
|-------------------|-----------|-------------|------------------|-----------------|--------------------|-------|-------------------|
| Tutte | NO | NO | NO | Dati valutari | Tutti | Tutte | Tutte |
| 795 ⁵ | SI | SI | SI ⁶ | Imprese | Tutti | Tutte | 20 grandi imprese |
| 133 | NO | NO | SI ⁸ | Imprese + altre | Manifatturiero | Tutte | 7 grandi imprese |
| 729 | SI | SI | SI ¹⁰ | Varie | Ind. senso stretto | Tutte | 172 imprese |
| 53 | SI | SI | SI ¹² | Bilanci imprese | Ind. senso stretto | Tutte | 13 grandi imprese |
| 87 | SI | SI | SI ¹⁴ | Imprese | Ind. senso stretto | PVS | 27 grandi imprese |
| 40 | SI | SI | SI ¹³ | Bilanci Imprese | Ind. senso stretto | Tutte | 12 grandi imprese |

Legenda:

- Cfr. Banca d'Italia, *Relazione annuale*, vari anni.
- Il settore è quello della casa-madre.
- Cfr. A. Biasoli, *Le imprese multinazionali a base italiana*, in «Bollettino della Banca d'Italia», maggio-agosto 1974.
- Ma ci sono anche partecipazioni indirette.
- Include anche consociate finanziarie.
- Investimenti, ammortamenti, salari, variazione scorte, utili, scambi intra-gruppo, fonti di finanziamento.
- Cfr. L.G. Franko, *The European Multinationals*, London, Harger & Row, 1976.
- Metodo di entrata, tipi di ID, quote di proprietà, ecc.
- Cfr. N. Cacace, *La multinazionale Italia*, Roma, Coines, 1977.
- Ma non ottenuti o presentati in modo sistematico.
- Cfr. N. Acocella e R. Schiattarella, *Gli investimenti italiani all'estero: un'analisi sui dati desunti dai bilanci dei maggiori gruppi industriali*, IAI, 1980, non pubblicato.
- Costo del lavoro, consumi e costi di esercizio, ammortamenti.
- Cfr. N. Acocella e R. Schiattarella, *Italian Direct Investment in LDCs*, in «Lo Spettatore Internazionale», 1982, n. 1.
- Costo del lavoro, immobilizzazioni tecniche, utili, scambi intra-gruppo, altri soci, ecc.
- Cfr. Centro Studi Confindustria, *L'internazionalizzazione dell'economia italiana: problemi e prospettive*, Roma, luglio 1983.

che ha effettuato interviste per raccogliere informazioni e giudizi da imprenditori ed esperti⁴; da Nicola Acocella ed altri sulle operazioni internazionali dell'IRI⁵. Vi sono, poi, spunti di informazioni varie derivanti da studi di settore⁶.

Il panorama complessivo delle ricerche e delle rilevazioni esistenti sull'investimento diretto italiano si presenta, così, piuttosto scarno, anche quando lo si confronti con quello relativo agli investimenti esteri in Italia. In quest'ultimo campo, infatti, sia le rilevazioni ufficiali nazionali sia quelle di privati studiosi⁷ sono di più lunga data e più dettagliate. Per certi versi si ha, quindi, una situazione simile a quella francese e canadese⁸.

La modestia dei dati esistenti risalta ancor più se si guarda alla loro qualità⁹. L'indagine periodica, attinge, come si è detto a dati rilevati a fini di bilancia dei pagamenti ed è perciò, inadeguata da vari punti di vista a fornire un'immagine attendibile e approfondita delle attività italiane all'estero. Anzitutto, le cosiddette «consistenze» dell'ID non sono veri e propri valori di stock, in quanto non includono *di norma* riserve e utili o perdite, ma i valori cumulati dei flussi annui. Inoltre, l'ID viene attribuito al settore merceologico di appartenenza della casa-madre e non della consociata e al paese di primo investimento (criterio *first-country*), anziché a quello di destinazione finale (criterio *ultimate-country*)¹⁰. Tuttavia, le ra-

⁴ Cfr. Censis, *Il processo di internazionalizzazione dell'economia italiana negli anni settanta*, Roma, luglio 1982.

⁵ Cfr. N. Acocella, *L'impresa pubblica italiana e la dimensione internazionale: il caso dell'IRI*, Torino, Einaudi, 1983.

⁶ Cfr., fra gli altri, quelli contenuti in Onida ed altri, *Internazionalizzazione dell'industria: nuove forme e problemi aperti*, Milano, Angeli, 1984; G. Giordano, *L'attività internazionale delle banche italiane: informazioni statistiche*, in *Contributi alla ricerca economica*, Servizio Studi della Banca d'Italia, n. 25, nov. 1983.

⁷ A queste si aggiungono, poi, le fonti estere che nel caso dell'internazionalizzazione passiva soccorrono molto più che in quello opposto, data la diversa composizione geografica degli investimenti esteri in Italia (provenienti quasi esclusivamente da paesi sviluppati, più attrezzati per simili rilevazioni) e degli investimenti italiani all'estero (spesso diretti verso paesi sottosviluppati).

⁸ Cfr. J. Savary, *Les multinationales françaises*, Paris, IRM-PUF, 1981.

⁹ La tabella A2 presenta sinteticamente le principali limitazioni delle fonti esistenti.

¹⁰ Il tentativo di adottare il criterio, sostanzialmente più corretto, *ultimate-country* venne effettuato dalla Banca d'Italia nella seconda metà degli anni sessanta dopo che alcune grandi imprese italiane avevano cominciato ad attribuire preesistenti partecipazioni in aziende estere a società finanziarie costituite in Svizzera, Lussemburgo ed altri paesi. Ciò, da un punto di vista formale — seguendo, quindi, un criterio *first-country* — comportava un disinvestimento nel paese di ultimo investimento e un investimento nel paese sede della finanziaria e, inoltre, la registrazione come prestiti verso il paese di residenza della finanziaria dei nuovi investimenti all'estero effettuati da queste. Volendo seguire un criterio sostanzialmente più conforme «alla natura e alla destinazione finale dei flussi finanziari del paese», la Banca d'Italia decise di non registrare nella bilancia dei pagamenti economica per il 1966 i conferimenti delle partecipazioni estere alle finanziarie né fra i disinvestimenti né fra gli investimenti e, d'altro canto, di trasferire dai prestiti agli investimenti i finanziamenti effettuati dalle case-madri alle finanziarie, attribuendoli alle aree geografiche di effettiva destinazione

gioni piú rilevanti dell'inadeguatezza dei dati tratti dai movimenti valutari stanno nel fatto che essi sono per loro natura ben poco adatti per valutare i principali aspetti dell'attività svolta dalle imprese multinazionali, ciò che richiederebbe la disponibilità non soltanto dell'ID, ma di grandezze diverse (dati di bilancio ed altri).

TAB. A.2. *Principali limitazioni delle fonti esistenti sugli investimenti italiani all'estero*

| | |
|---------------|---|
| B.I.-UIC | Frequente assenza utili non distribuiti e perdite; ampia sottovalutazione e inaffidabilità settori ed aree per criterio di rilevazione seguito; assenza dati diversi da ID. |
| B.I. | Limitatezza del campione e anni lontani nel tempo. |
| Franko | Limitatezza del campione e anni lontani nel tempo; assenza dati diversi dal numero di consociate e pochi altri. |
| Cacace | Commistione investimenti commerciali e produttivi; anno di riferimento lontano nel tempo. |
| A&S 1 | Limitatezza notevole del campione di imprese. |
| A&S 2 | Limitatezza del campione di imprese e dell'area geografica. |
| Confindustria | Limitatezza del campione di imprese. |

Specifici studi che partano da una riclassificazione adeguata di molteplici voci della bilancia dei pagamenti (ad esempio, di alcuni flussi di beni e servizi, oltre che movimenti di capitale) potrebbero certo consentire di valutare adeguatamente taluni aspetti dell'attività delle multinazionali — proprio con riferimento agli effetti sui conti con l'estero — ma essi sarebbero di difficile realizzazione, particolarmente in un contesto istituzionale come quello italiano e, comunque, potrebbero far risaltare soltanto alcuni aspetti — pur importanti — dell'attività delle imprese multinazionali.

È, pertanto, pienamente giustificata ancor oggi la considerazione svolta da Biagioli già nel 1974, secondo cui «l'acquisizione di elementi di conoscenza specifici e coerenti rispetto alla sostanza del fenomeno sembra possibile, allo stato attuale, solo attraverso indagini 'ad hoc' presso le imprese»¹¹.

Imboccata, però, la strada delle indagini dirette, sorgono non pochi

(cfr. Banca d'Italia, *Relazione annuale 1966*, Roma, 1967, pp. 171-172). Ma il tentativo ebbe breve durata, perché nella *Relazione annuale 1967* venne fatto rilevare che «i dati disponibili consentono soltanto [un] tipo di registrazione [...] che comporta l'attribuzione di un elevato volume di investimenti ai paesi sede delle finanziarie [...] e di importi esigui agli altri paesi, compresi quelli in via di sviluppo» (cfr. Banca d'Italia, *Relazione annuale 1967*, Roma, 1968, p. 166).

¹¹ Cfr. A. Biagioli, *Le imprese multinazionali a base italiana*, Bollettino della Banca d'Italia, maggio-agosto 1974, p. 535.

problemi. A meno che non ci si limiti alla pura considerazione del numero delle consociate e della loro ripartizione geografica e settoriale (come nell'analisi di Franko), richieste di dati piú complessi possono essere facilmente respinte dalle imprese, anche ove esse siano autorevolmente sostenute, come mostrano i risultati ottenuti dallo stesso Biagioli e da Cacace, che pure hanno avuto il merito indiscusso di pionieri. Del resto, il primo approccio con le imprese tentato da Acocella e Schiattarella nel 1981 con l'invio di questionari a piú di 2.500 imprese italiane¹² fu altrettanto, o ancor piú, deludente, essendo state le risposte, sia positive che negative, dell'ordine di grandezza di qualche decina. Le difficoltà incontrate nel corso della presente indagine presso le imprese sono descritte nell'Appendice B.

Nonostante le limitazioni menzionate, riteniamo opportuno presentare, anche a fini di comparazione con i risultati della presente ricerca, i dati ufficiali esistenti relativi all'ID italiano per gli anni 1974, 1979 e 1981 (cfr. tabella A.3) nonché i dati di fatturato e occupazione all'estero delle multinazionali italiane rilevati da Cacace (cfr. tabella A.4).

¹² Nominativi ed indirizzi vennero cortesemente forniti dall'Associazione fra società italiane per azioni (Assonime), senza, peraltro, alcuna preventiva indagine sulla possibilità che le imprese considerate fossero titolari di partecipazioni estere.

TAB. A.3. Investimenti diretti italiani all'estero, per settori ed aree geografiche secondo le fonti ufficiali, 1974-81. Consistenza in MLD di lire

| Settori | 1974 | | | 1979 | | | 1981 | | | | | |
|----------------------------|------|---------------------|-----|--------|-------|---------------------|------|--------|-------|---------------------|-------|--------|
| | CEE | Ch. Lux. Liecht. | Usa | Totale | CEE | Ch. Lux. Liecht. | Usa | Totale | CEE | Ch. Lux. Liecht. | Usa | Totale |
| Prodotti dell'agricoltura | — | — | — | 2 | — | — | — | 1 | — | — | — | 3 |
| Prodotti energetici | 112 | 77 | 4 | 643 | 174 | 98 | 41 | 1.020 | 291 | 110 | 705 | 2.311 |
| Prodotti industriali | 190 | 34 | 38 | 629 | 1.163 | 73 | 173 | 2.224 | 1.511 | 109 | 357 | 3.818 |
| di cui: minerali e metalli | 8 | 1 | 1 | 20 | 9 | 1 | 1 | 92 | 11 | 1 | 37 | 882 |
| prodotti chimici | 74 | 17 | 2 | 189 | 190 | 47 | 65 | 519 | 96 | 48 | 153 | 715 |
| macchinari | 19 | 4 | 29 | 138 | 396 | 5 | 41 | 534 | 432 | 4 | 66 | 667 |
| mezzi di trasporto | 4 | 4 | — | 15 | 355 | 3 | 1 | 410 | 724 | 21 | 16 | 878 |
| prodotti alimentari | 32 | 1 | 3 | 62 | 50 | 2 | 5 | 88 | 87 | 4 | 1 | 121 |
| prodotti tessili | 22 | 1 | — | 26 | 48 | 1 | 1 | 59 | 75 | 1 | 19 | 105 |
| Servizi | 334 | 434 | 70 | 1.011 | 769 | 599 | 164 | 1.459 | 1.242 | 1.439 | 242 | 2.725 |
| di cui: commercio | 44 | 123 | 2 | 191 | 96 | 12 | 16 | 199 | 170 | 13 | 30 | 293 |
| trasporti e comunic. | 3 | 9 | 10 | 26 | 12 | 2 | 25 | 37 | 16 | 10 | 9 | 39 |
| credito e assicur. | 277 | 302 | 57 | 776 | 632 | 535 | 119 | 1.127 | 1.009 | 1.406 | 196 | 2.075 |
| TOTALE | 636 | 545 | 112 | 2.285 | 2.106 | 770 | 378 | 4.704 | 3.044 | 1.658 | 1.304 | 8.857 |

Fonte: Banca d'Italia, *Relazione annuale per il 1983*, Roma, 1984, Appendici.

Nota: per brevità non sono stati riportati i valori dell'area geografica residuale «Altri paesi».

TAB. A.4. Fatturato ed occupati all'estero delle multinazionali italiane, per settore ed area geografica, 1974

| Fatturato estero (Mld Lire) | Totale | Prod. En. | Min. e Met. Ferr. e non | Min. e Prod. min. non met. | Chimica | Metalmecc. | Mezzi Tras. | Al. e Tab. | TAPCC | Legno Carta Gomma e altri. |
|------------------------------|--------|-----------|-------------------------|----------------------------|---------|------------|-------------|------------|-------|----------------------------|
| 1. OCSE di cui: | 5.102 | 540 | 289 | 2 | 497 | 1.090 | 1.360 | 443 | 9 | 872 |
| CEE | 2.113 | 250 | 142 | 2 | 117 | 262 | 635 | 295 | 7 | 403 |
| EUROPA ^a | 4.205 | 450 | 213 | 2 | 392 | 816 | 1.247 | 365 | 9 | 711 |
| Altri: | 897 | 90 | 76 | — | 105 | 274 | 113 | 78 | — | 161 |
| 2. PVS di cui: | 3334 | 860 | 411 | — | 542 | 593 | 411 | 121 | — | 396 |
| Africa | 797 | 480 | 164 | — | 49 | 41 | 41 | 21 | — | — |
| America Latina | 2.177 | 210 | 212 | — | 442 | 504 | 369 | 98 | — | 342 |
| Altri | 360 | 170 | 35 | — | 51 | 48 | — | 2 | — | 54 |
| TOTALE | 8.436 | 1.400 | 700 | — | 1.039 | 1.683 | 1.771 | 564 | 9 | 1.268 |
| Occup. all'estero (migliaia) | | | | | | | | | | |
| 1. OCSE di cui: | 207,5 | 4,5 | 6,3 | 0,1 | 16,9 | 59,0 | 65,3 | 12,8 | 0,6 | 42,0 |
| CEE | 76,0 | 2,0 | 3,0 | 0,1 | 3,2 | 13,6 | 26,1 | 8,2 | 0,4 | 19,4 |
| EUROPA ^a | 178,6 | 4,0 | 4,6 | 0,1 | 14,7 | 47,9 | 60,5 | 10,9 | 0,6 | 35,3 |
| Altri | 28,9 | 0,5 | 1,7 | — | 2,2 | 11,1 | 4,8 | 1,9 | — | 6,7 |
| 2. PVS di cui: | 149,2 | 10,0 | 17,0 | — | 24,7 | 42,4 | 27,9 | 5,8 | — | 21,4 |
| Africa | 23,6 | 6,0 | 7,8 | — | 2,3 | 3,0 | 2,8 | 1,7 | — | — |
| America Latina | 112,6 | 2,0 | 7,9 | — | 19,7 | 35,7 | 25,1 | 3,9 | — | 18,3 |
| Altri | 13,0 | 2,0 | 1,3 | — | 2,7 | 3,7 | — | 0,2 | — | 3,1 |
| TOTALE | 356,7 | 14,5 | 23,3 | 0,1 | 41,6 | 101,4 | 93,2 | 18,6 | 0,6 | 63,4 |

^a Compresa Turchia.

Fonte: N. Cacace, *La multinazionale Italia*, Roma, Coines, 1977.

Le fasi della ricerca

Le fasi sono state tre: la prima tendente a censire le case-madri italiane e le consociate estere; la seconda, nella quale si sono intervistate le imprese individuate nella fase precedente e si sono anche controllate le risposte ricevute; l'ultima, di elaborazione dei dati raccolti e di stesura del lavoro.

Nella prima fase, alla quale hanno contribuito essenzialmente Nicola Acocella, Roberto Schiattarella e soprattutto Francesca Sanna Randaccio, sono state in parte utili l'esperienza e le informazioni derivanti da una precedente ricerca compiuta da una parte dei componenti dell'attuale gruppo¹, per ciò che concerne le partecipazioni delle grandi imprese nei PVS. Ma il compito delicato riguardava l'individuazione delle medie e piccole imprese titolari di ID. Esperita invano la strada della collaborazione con l'Ufficio Italiano Cambi² — che ha fatto rilevare l'esistenza di un segreto d'ufficio — si è deciso di seguire altre vie meno immediate (e che infatti hanno comportato tempi alquanto lunghi), con il ricorso ad una varietà di fonti nazionali ed estere: nostre Ambasciate ed uffici commerciali all'estero (particolarmente per alcuni PVS), Ambasciate estere presenti a Roma (con taluni uffici commerciali a Milano), Istituto per il Commercio Estero (ICE), che aveva da tempo iniziato un lavoro simile, purtroppo ben lungi dall'essere compiuto e che è stato molto utile per qualche PVS; svariati repertori nazionali ed esteri; pubblicazioni varie e notizie di stampa accumulate nel tempo dai partecipanti alla ricerca e da altri studiosi con i quali si era in contatto.

Alcune delle fonti citate non specificavano se l'attività estera fosse di natura produttiva o commerciale, ma in molti casi si è riusciti ad accertare, sulla base di informazioni incrociate, la natura precisa delle attività stesse; in altri casi il dubbio è rimasto fino al momento del contatto con le aziende.

¹ Cfr. N. Acocella e R. Schiattarella, *Gli investimenti italiani all'estero: un'analisi sui dati desunti dai bilanci dei maggiori gruppi industriali*, IAI, 1980, non pubblicato.

² Quella di ottenere la collaborazione del Ministero per il Commercio estero — al quale

Dopo circa 5 mesi di lavoro si sono potute rilevare n. 249 imprese italiane con probabili investimenti «produttivi» all'estero³, escludendo dal computo le aziende operanti nel nostro paese ma notoriamente facenti parte di gruppi esteri⁴. Delle 249 probabili case-madri, circa 40 erano di grande dimensione (comprese fra le prime 100 imprese manifatturiere ed estrattive incluse nella classifica di Mediobanca per il 1981).

Le probabili consociate produttive individuate erano in totale 600, il 40% delle quali di pertinenza di grandi imprese; 250 erano nei PVS, 115 nei paesi a medio sviluppo e 235 nei paesi sviluppati. Il settore di maggiore investimento era quello meccanico.

Alla seconda fase della ricerca, che è durata per circa 10 mesi, hanno contribuito Giancarlo Capitani e gli altri membri del gruppo già ricordati, con il prezioso ausilio della Dott.ssa Laura Rondi, del dott. Sebastiano Spennacchio e del Sig. Daniele Pace.

È stata utilissima anche la collaborazione di alcuni colleghi ed amici, fra i quali Valeriano Balloni, Patrizio Bianchi, Alberto Castagnola, Luigi Paganetto, Carmine A. Salvatore, Giovanni Zanetti.

Si è deciso di intervistare tutte le probabili case-madri individuate. Alcune aziende non hanno voluto offrire la loro collaborazione, nonostante venissero fornite autorevoli garanzie, in particolare quanto a riservatezza, testimoniate anche da una lettera di presentazione del Ministro degli Affari esteri nonché della Confindustria e della Confapi⁵. Per altre aziende l'apparente disponibilità a collaborare si scontrava con la complessità dei questionari e, talvolta, lo stato di crisi delle stesse, ciò che può ben spiegare le mancate risposte.

Ma si sono avuti anche non pochi casi in cui la collaborazione è stata offerta quasi senza alcuna nostra pressione in termini sia di prima risposta al questionario sia di richieste successive di precisazioni. Si trattava principalmente di imprese di medie dimensioni molto dinamiche.

Le case-madri che hanno risposto positivamente sono state in complesso circa 110, per un totale di circa 290 partecipazioni. Per un'altra quindicina di case-madri — che si erano rifiutate di collaborare — e di circa 35 partecipazioni ad esse pertinenti, alcune notizie essenziali sono state derivate da varie pubblicazioni. In totale si sono, quindi, ottenute informazioni relative a 125 case-madri con 330 partecipazioni in almeno uno degli

affluiscono le comunicazioni di costituzioni di holdings all'estero era già stata tentata senza successo nella precedente ricerca.

³ Successivamente è stato possibile accertare l'esistenza di altre 15 probabili case-madri, per comunicazioni di ambasciate ricevute con ritardo rispetto ai tempi prefissati.

⁴ Il Dott. Alberto Castagnola, dell'ISPE, ci è stato molto utile in questa fase.

⁵ Queste ultime organizzazioni, pur apprezzando l'iniziativa, non hanno ritenuto opportuno inviare alle aziende un invito diretto a collaborare alla nostra ricerca.

anni di riferimento. Considerando che alcune delle partecipazioni riguardano la stessa impresa estera (si tratta, cioè, di *joint-ventures* fra aziende italiane), si hanno complessivamente 317 consociate nel periodo di riferimento.

Può essere utile a questo punto chiarire il passaggio dalle imprese censite nella prima fase a quelle per le quali si sono ottenute informazioni, per comprendere il grado di copertura della nostra indagine, rispetto al probabile universo individuato nel censimento.

Come si può vedere dalla tabella B.1, il numero di case-madri conside-

TAB. B.1. *Passaggio dal censimento alla rilevazione finale delle case-madri*

| | |
|--|-----|
| Probabili case-madri censite | 249 |
| + altre case-madri individuate successivamente | 15 |
| Probabile valore massimo dell'universo | 264 |
| — Imprese che nel corso delle interviste hanno dichiarato di avere soltanto rapporti di vendita in esclusiva | 1 |
| — Imprese con ID commerciali | 36 |
| — Imprese con attività sui generis non catalogabile come ID produttivo | 1 |
| — Imprese non reperibili | 18 |
| — Imprese liquidate | 6 |
| — Imprese facenti parte di gruppi esteri | 7 |
| — Imprese che hanno rifiutato di collaborare e per le quali non è stato possibile ottenere informazioni da altra fonte | 70 |
| Totale imprese non utilizzabili | 139 |
| Totale case-madri considerate nella presente indagine | 125 |

TAB. B.2. *Passaggio dal censimento alla rilevazione finale delle consociate*

| | |
|---|-----|
| Probabili partecipazioni in consociate produttive risultanti dal censimento | 600 |
| + altre partecipazioni produttive individuate successivamente | 35 |
| Probabile numero massimo delle partecipazioni produttive italiane | 635 |
| — Imprese estere con rapporti di vendita in esclusiva | 1 |
| — Consociate commerciali | 89 |
| — Imprese con attività sui generis non catalogabili come consociate produttive | 8 |
| — Imprese estere riferibili ad imprese italiane non reperibili | 30 |
| — Consociate di imprese italiane liquidate | 8 |
| — Consociate di imprese localizzate in Italia facenti parte di gruppi esteri | 16 |
| — Imprese estere con partecipazione complessiva italiana minore del 10% | 3 |
| — Consociate di imprese che si sono rifiutate di collaborare e per le quali non si sono potute ottenere informazioni da altra fonte | 150 |
| Totale partecipazioni non utilizzabili | 305 |
| Totale partecipazioni considerate nella presente indagine | 330 |
| — Duplicazioni per <i>joint ventures</i> fra imprese italiane | 13 |
| Totale consociate presenti in almeno uno degli anni considerati | 317 |

rate nel presente lavoro non è lontano dal probabile universo delle imprese aventi investimenti industriali nel periodo di riferimento. Praticamente, dovremmo non aver rilevato circa 70 case-madri, (pari al 36% del probabile universo), che sono quelle che hanno dichiarato per iscritto o verbalmente⁶ di non voler collaborare. Si tratta in tutti i casi di piccole e medie imprese.

Un calcolo analogo si può fare per le consociate (cfr. tabella B.2). Anche qui il numero delle consociate produttive esistenti nel periodo dal 1974 al 1981 ma per le quali non si è riusciti ad ottenere alcun dato è relativamente basso: non più di 150 consociate, pari al 31% del probabile universo delle consociate.

Nell'ultima fase della ricerca, l'elaborazione dei dati raccolti è stata curata in particolare dalla dottoressa Isabella Santini e dal sig. Umberto Sansone.

⁶ Si è sempre richiesta una risposta scritta, che è arrivata nella maggior parte dei casi.

Definizioni e metodologia

1. IMPRESA MULTINAZIONALE E INVESTIMENTO DIRETTO

Nel testo sono state già presentate le definizioni adottate di IM e di ID. Esse hanno portato ad escludere dai dati elaborati e contenuti nel presente lavoro n. 3 partecipazioni in imprese estere inferiori al 10%, tutte di pertinenza di imprese italiane con partecipazioni in altre imprese estere superiori al 10%. Pertanto, le relative case-madri sono rimaste nel campione esaminato.

Non sono state escluse, peraltro, quelle partecipazioni inferiori al 10% in imprese estere nelle quali altre imprese italiane avevano quote di proprietà superiori al 10%. Ciò in quanto si poteva così mettere in risalto la quota complessiva di pertinenza italiana¹ e, al tempo stesso, l'esistenza di *joint-ventures* fra partner italiani.

In alternativa si sarebbe potuta adottare una definizione dell'ID più restrittiva, tale ad esempio, da includere solo le partecipazioni maggioritarie oppure le partecipazioni maggioritarie e anche quelle minoritarie ma con dichiarato controllo dell'impresa estera. La prima di queste definizioni sarebbe stata chiaramente troppo restrittiva; la seconda avrebbe corrisposto bene, in astratto, al concetto di ID, ma si sarebbe potuta rivelare in pratica quasi altrettanto restrittiva della precedente.

Abbiamo deciso di includere fra gli ID tutte le partecipazioni minoritarie superiori al 10%, anzitutto, per il timore che le imprese stesse fossero state indotte a non dichiarare l'esistenza di controllo anche quando la situazione era in realtà tale²; in secondo luogo, per la convinzione che,

¹ Si sono, ovviamente, evitate duplicazioni nel calcolo sia del numero di consociate sia delle grandezze contabili ad esse relative (fatturato, occupazione, ecc.).

² Essenzialmente, pensiamo, per non urtare la suscettibilità dei *partners* esteri, spesso rappresentati da enti pubblici, ai quali la legislazione di taluni paesi ospiti affida il controllo di imprese con partecipazioni straniere. In realtà, una simile preoccupazione non avrebbe avuto fondamento, avendo garantito la più assoluta riservatezza dei dati forniti; ma, evidentemente, la preoccupazione poteva permanere, al di là delle nostre assicurazioni.

quando il titolare di una partecipazione non trascurabile sia un'impresa e non un singolo individuo, è naturale che l'impresa stessa sia coinvolta in qualche modo nella gestione dell'azienda partecipata — non assumendo, quindi la figura di *sleeping partner* — e, anzi, possa influire, anche solo attraverso scelte «tecniche», sulla conduzione della stessa³. Le partecipazioni minoritarie senza dichiarato controllo hanno, comunque, rilevanza limitata.

La partecipazione da noi considerata include la quota di patrimonio netto della consociata posseduta dalla casa-madre italiana sia direttamente sia attraverso finanziarie o *holdings* estere⁴. Non si è voluto distinguere fra le due quote in primo luogo perché il nostro interesse era rivolto principalmente alla destinazione finale dell'investimento e, inoltre, per evitare chiusure da parte delle aziende intervistate di fronte a un questionario che richiedesse questo o altro genere di informazioni finanziarie, considerate spesso assolutamente riservate.

Va posto in rilievo che la nostra definizione di ID, includendo soltanto la quota del patrimonio netto delle consociate pertinente alle case-madri italiane ed escludendo i crediti di queste verso le stesse consociate, porta a sottovalutare la dimensione del fenomeno rispetto ai paesi esteri (cfr. più ampiamente il capitolo terzo).

2. I SETTORI

Il campo settoriale delle consociate da noi coperto, come si è detto nel testo, è quello dell'industria in senso stretto. I singoli settori (e le relative aggregazioni) nei quali si è accertata l'esistenza di investimenti italiani sono specificati nella tabella C.1.

Ogni aggregazione (o ripartizione) può essere per qualche verso giudicata insoddisfacente. La nostra difesa è che abbiamo seguito la classificazione NACE, adottata dall'ISTAT, a livello di due cifre, badando, poi, ad aggregare ulteriormente i settori in modo, da un canto, da offrire una prima idea del contenuto della produzione e delle tecniche produttive preva-

³ In alcuni casi abbiamo potuto esplicitamente accertare tale influenza, che si riflette, ad esempio, sui flussi di importazione dall'Italia di semilavorati, parti componenti, ecc.

⁴ Nei termini usati in alcuni paesi esteri, come la RFT, abbiamo considerato tanto gli investimenti diretti «primari» quanto quelli «secondari».

TAB. C.1. *Le specificazioni settoriali delle consociate^a*

| Al primo livello | Al secondo livello | Al terzo livello | Classi di attività economica incluse secondo la classificazione Istat ^b |
|--|---|--|---|
| Industrie estrattive Industrie manifatturiere | Industrie estrattive Prima lavorazione minerali Chimica, farmaceutica, gomma e plastica Meccanica Altre | Industrie estrattive Prima lavorazione minerali Chimica e farmaceutica Gomma e plastica Meccanica non elettrica Meccanica elettrica e per ufficio, strumenti di precisione Mezzi di trasporto Alimentari Tessili, abbigliamento, cuoio, pelli e calzature (TAPCC) Legno e lavorazione legno Carta e cartotecnica | 13,21 14,22,24 25,26 48 31,32 33,34,37 35,36 41,42 43,44,45 46 47 |

^a Per le case-madri è stato necessario aggiungere un settore commerciale e finanziario.

^b Cfr. Istat, *Classificazione delle attività economiche, Metodi e norme*, Serie C., n. 8, Roma, maggio 1981.

lenti⁵; dall'altro, da non precluderci la possibilità di confronti internazionali. I singoli prodotti delle consociate sono, peraltro, l'unità merceologica di rilevazione nella nostra indagine e ciò potrà consentire in futuro non solo differenti aggregazioni ma anche approfondimenti della ricerca, con riferimento, tra l'altro, al contenuto tecnologico dei prodotti stessi.

I settori di attività delle consociate — come era lecito attendersi — sono talvolta diversi da quelli delle case-madri, per effetto di processi di diversificazione orizzontale e di integrazione verticale, a monte e a valle. Ovviamente, simili casi di diversificazione appaiono tanto più frequenti quanto più «minuta» sia la definizione di settore. Al livello più basso di aggregazione tra quelli da noi prescelti i casi di diversificazione sono stati alquanto limitati, ma va detto che l'individuazione del settore di appartenenza della casa-madre è stata operata con riferimento alla tipologia pre-

⁵ Tuttavia, ciò non è stato sempre possibile. Ad esempio, la scarsa rilevanza e la natura composita dell'ID italiano in alcune branche (ad esempio, in quella della carta e cartotecnica) ci hanno indotto ad aggregare tali branche nel settore «Altri» (al 2° livello), piuttosto che lasciarle come gruppi a sé. L'aggregazione prescelta è dipesa, poi, in questo come in altri casi, dall'esigenza di assicurare la riservatezza dei dati.

valente di prodotto. La scarsa diversificazione è stata poi determinata anche dal processo di scorporo — che per altri versi ci ha posto non pochi problemi — avvenuto in Italia in misura piuttosto ampia nella seconda metà degli anni settanta e, in qualche caso, anche nei primi anni ottanta.

L'esistenza di alcune (poche) case-madri finanziarie con attività diversificate anche all'interno ha comportato non pochi problemi. Il dilemma che ci si poneva era quello di scegliere fra la considerazione delle grandezze aggregate — o consolidate — riferite all'intero gruppo finanziario⁶ e quella delle grandezze delle principali aziende italiane operative facenti parte del gruppo. La prima alternativa avrebbe consentito di raffrontare le grandezze relative alle attività estere con quelle dell'intero gruppo italiano, consentendo, così, una precisa valutazione del grado di multinazionalizzazione delle aziende italiane. La seconda alternativa si presentava attraente per la possibilità di confronto fra i caratteri strutturali delle attività interne e di quelle estere.

Si è prescelta questa seconda alternativa, con la riserva di porre rimedio successivamente alla risultante sopravvalutazione del grado di multinazionalizzazione con opportune rettifiche dei dati relativi ai gruppi per i quali non si sono considerate le grandezze aggregate o consolidate riferite al complesso dell'attività in Italia, ma soltanto quelle relative ad una parte del gruppo stesso. Nel capitolo terzo, per evitare una simile sopravvalutazione, le grandezze delle consociate vengono poste in relazione con quelle dell'industria italiana nel suo complesso.

In due o tre casi non abbiamo potuto ritrovare nell'ambito della casa-madre finanziaria aziende con attività simile a quella della consociata oppure ci è sembrato che la natura del gruppo — ampia diversificazione, scarsa rappresentatività di singole aziende nel suo ambito, ecc. — rendesse eccessivamente arbitraria l'attribuzione della consociata ad una azienda italiana operativa facente capo alla stessa finanziaria.

In un caso, infine, la casa-madre non è né una impresa industriale né una finanziaria, ma una commerciale, che, peraltro, svolge all'estero attività di produzione materiale (essenzialmente assemblaggio).

3. I PAESI E LE AREE GEOGRAFICHE

Avendo classificato gli ID sulla base del criterio *ultimate-country* (e *ultimate-sector*), essi sono stati attribuiti ai paesi nei quali ha effettivamente luogo l'attività di produzione industriale. In un paio di casi, in cui questa era svolta in più paesi, le consociate sono state attribuite al paese di pre-

⁶ Che talvolta riguardavano, poi, il complesso delle attività italiane ed estere.

valente attività. Da ciò emerge una leggera sottovalutazione della diversificazione geografica dei nostri ID.

I singoli paesi nei quali esistono ID industriali di imprese italiane e le aggregazioni geografiche sono contenuti nella tabella C2.

TAB. C.2. *Le specificazioni geografiche*

| Al primo livello | Al secondo livello | I singoli paesi ospiti di consociate italiane |
|------------------------|---|---|
| Paesi sviluppati | Paesi CEE sviluppati Altri paesi europei sviluppati USA Altri paesi sviluppati | Belgio, Francia, Olanda, RFT, GB Austria, Norvegia, Svezia, Svizzera USA Canada, S. Africa, Australia |
| Paesi a medio sviluppo | Paesi CEE a medio sviluppo Altri paesi europei a medio sviluppo | Grecia, Irlanda Malta, Jugoslavia, Portogallo, Spagna, Turchia. |
| Paesi sottosviluppati | America latina Nord Africa Africa subsahariana Asia | Argentina, Bolivia, Brasile, Cile, Colombia, Ecuador, Messico, Panama, Perù, Trinidad e T., Uruguay, Venezuela Egitto, Libia, Marocco, Tunisia Camerun, Congo, Costa d'Avorio, Etiopia, Liberia, Mozambico, Nigeria, Somalia, Sudan, Tanzania, Zaire, Zambia Arabia S., Filippine, Giordania, India, Indonesia, Libano, Malesia, Singapore |

L'aggregazione per aree non ha sollevato particolari difficoltà. Abbiamo, peraltro, ritenuto opportuno dividere i paesi CEE in due gruppi: il primo, comprendente i paesi sviluppati della CEE (escluse, quindi, la Grecia e l'Irlanda); il secondo, che include la Grecia e l'Irlanda, assimilato ai paesi mediterranei a medio sviluppo (fra i quali sono compresi anche Portogallo e Malta). Non si è ritenuto opportuno — almeno ai fini del presente lavoro — estendere ad altri continenti lo scorporo dei paesi a medio sviluppo, ovvero dei NICS. I possibili candidati di questa operazione di scorporo rilevanti per la nostra analisi sarebbero stati: Malesia, Singapore, Argentina, Brasile, Messico e Venezuela.

4. IL PERIODO DI RIFERIMENTO

Si è detto nel testo che gli anni prescelti sono il 1974, il 1979, e il 1981.

In parte si è trattato di una scelta obbligata: anzitutto, perché con il considerare i primi due degli anni indicati si sarebbero potuti utilizzare i risultati di una precedente ricerca condotta da alcuni componenti dell'attuale gruppo, che aveva fatto riferimento a quegli anni⁷; in secondo luogo, in quanto, nel momento in cui si è iniziata la ricerca, il 1981 appariva come l'ultimo anno per il quale erano disponibili i dati di bilancio.

La scelta di questi anni non sembrava — e non sembra tuttora — dar luogo a grossi problemi di comparabilità derivanti da fattori ciclici. In tutti e tre i casi si tratta di anni in cui il sistema economico italiano non era in fase né di accentuata espansione né di pronunciata depressione (peraltro, non è questo il caso di alcuni paesi esteri). Ciò riduce gli inconvenienti derivanti dall'indisponibilità di una serie storica continua. Tuttavia, va sottolineato che nel 1981 non era terminato il processo di assorbimento negli altri settori degli effetti inflattivi della seconda crisi petrolifera.

L'intervallo piuttosto ampio fra i due estremi del periodo di riferimento, peraltro, ha prodotto qualche inconveniente, essendosi registrato in Italia, nel corso di tale periodo, un vasto processo di riorganizzazioni aziendali, stimulate da motivazioni sia organizzative sia fiscali⁸. Numerose grandi e medie imprese, inizialmente operative e finanziarie al tempo stesso, si sono trasformate in holdings, attribuendo a varie capo-gruppo le attività nei differenti settori di pertinenza. Per gli scorpori avvenuti nel primo anno o nell'anno immediatamente successivo non ci sono stati eccessivi problemi di stima dei valori per il 1974⁹. Le difficoltà maggiori derivano dagli scorpori effettuati negli anni successivi e in questi casi la comparabilità delle grandezze relative ai tre anni si è ottenuta con il prendere in considerazione i valori aggregati o consolidati dell'intero gruppo in tutti e tre gli anni.

La relativa ampiezza del periodo di riferimento ha determinato, poi, non soltanto un elevato *turnover* di consociate (cfr. cap. secondo), ma anche la scomparsa nel periodo di alcune delle stesse case-madri. Se nella maggior parte dei casi questo ha addirittura comportato l'impossibilità di

⁷ Questo accorgimento si è rivelato in alcuni casi prezioso, in quanto per alcune imprese è risultato difficile o impossibile rintracciare nei loro archivi i dati relativi ad anni piuttosto remoti, in particolare al 1974.

⁸ Su questo problema si veda G. Alzona, *Holdings e gruppi: le modificazioni in atto delle strutture societarie del sistema industriale italiano*, in «Economia e Politica Industriale», 1981, n. 31.

⁹ In qualche caso — di limitata rilevanza — si è, peraltro, preferito attribuire direttamente al 1974 i valori di bilancio disponibili per il 1975.

intervistarle (cfr. Appendice B), talvolta si è riusciti ad ottenere informazioni anche da imprese italiane in liquidazione.

5. NATURA E LIMITI DEI DATI

I dati di base sono stati forniti essenzialmente dalle imprese, nel corso delle interviste. In pochi casi si è fatto ricorso a dati pubblicati, quando le aziende non si dichiaravano disponibili a collaborare. Ogni volta che è stato possibile, i dati di fonte aziendale sono stati confrontati con quelli pubblicati. I dati disponibili sono stati talvolta rettificati: per errori materiali di compilazione; per l'uso di definizioni di certe variabili (in particolare consumi e costi di esercizio) diverse da quelle da noi adottate e contenute nelle note illustrative dei questionari; per l'impiego di cambi diversi da quelli di fine anno per i valori patrimoniali e medi dell'anno per i valori economici di bilancio¹⁰.

Una parte dei dati richiesti nei questionari concerne i bilanci aziendali e, pertanto, soffre di ben note limitazioni che non staremo qui a ricordare. Esse sono, peraltro, aggravate da due fenomeni specifici al tema della nostra indagine:

1. l'esistenza di scambi intra-gruppo, oggetto di possibili manovre dei prezzi di trasferimento, ciò che ha influenza su grandezze quali consumi e costi di esercizio, fatturato, ecc.;
2. le difficoltà di comparare le grandezze relative alla casa-madre con quelle delle consociate, per l'adozione nei vari paesi di differenti norme contabili¹¹ e, comunque, per il fatto che i dati di bilancio sono espressi in termini di differenti unità monetarie¹².

6. ELABORAZIONE E PRESENTAZIONE DEI DATI

Nell'elaborazione dei dati la difficoltà maggiore è sorta per l'incomple-

¹⁰ I cambi finali e medi da noi adottati sono quelli pubblicati in International Monetary Fund, *International Financial Statistics*, New York, 1983, nelle serie rispettivamente, *ae* o *ag*, ed *rf* o *rh*.

¹¹ Non sempre le case-madri riclassificano le voci dei bilanci delle consociate secondo criteri comparabili con quelli da esse stesse usati o, comunque, non sempre sono disponibili a fornire le eventuali riclassificazioni.

¹² L'adozione di qualunque tipo di cambio non è mai del tutto soddisfacente e anche l'uso di quelli di fine anno per i valori patrimoniali e dei cambi medi per i valori del conto economico è criticabile. Non lo sarebbe soltanto ove valesse nel breve e nel lungo periodo la teoria della parità dei poteri di acquisto. Il problema è affrontato da vari punti di vista in G. Alzona, *Forme di coinvolgimento multinazionale e traduzione delle attività all'estero nella valuta della capogruppo*, in F. Onida ed altri, *Internazionalizzazione dell'industria: nuove forme e pro-*

tezza delle risposte: il caso estremo era rappresentato da quei (pochi) questionari dai quali non emergevano che le informazioni minime essenziali che denotavano l'esistenza della consociata in un certo anno nonché la localizzazione e il settore di appartenenza. Più frequente era il caso di consociate per le quali si era riusciti ad accertare molti dati, ma non la totalità di quelli richiesti.

Ciò causava numerosi problemi, e più precisamente:

1. ogni indicatore di dimensione dell'attività estera diverso dal numero delle consociate avrebbe sottovalutato, talvolta in modo notevole, la consistenza del fenomeno ad una certa data;

2. la sottovalutazione di cui al punto precedente sarebbe stata diversa per i vari indicatori a causa della diversa frequenza nell'omissione dell'informazione relativa, ma in misura certamente non proporzionale a tale frequenza; una simile diversità avrebbe ridotto la possibilità di leggere i vari indicatori in connessione fra loro;

3. l'assenza in un certo anno non del fenomeno, ma dell'informazione sulla sua consistenza — sempre in termini di indicatori diversi dal numero di consociate — avrebbe pregiudicato i confronti nel tempo con riferimento a tali indicatori.

Quanto al primo problema, si è deciso di ridurre l'area della sottovalutazione, almeno per l'ultimo degli anni considerati, con il riferire anche al 1981 il valore indicato per il 1979 di grandezze quali ID, fatturato ed occupazione, laddove non fosse disponibile il dato per l'anno più recente e lo fosse, al contrario, l'altro. Così facendo, in termini di ID e fatturato il risultato è stato probabilmente quello di ridurre di norma la sottovalutazione, ma non di eliminarla, poiché queste grandezze, espresse in lire correnti, tendono ad aumentare da un anno all'altro anche a tassi consistenti; al contrario, per gli occupati il risultato di una simile «correzione» è stato probabilmente quello di una leggera sopravvalutazione dato che questa grandezza tende nel complesso a ridursi per il totale delle consociate dal 1979 al 1981. La «correzione» ha, comunque, interessato poche imprese, come mostreremo fra breve.

Con riferimento al secondo dei problemi indicati, non si è ritenuto opportuno, in questo stadio della ricerca, apportare alcuna modifica ai dati raccolti né di «trattarli» in modo tale da ridurre gli inconvenienti. Si richiama, pertanto, l'attenzione del lettore sul fatto che la diversità dei valori dei vari indicatori è imputabile, oltre che a ragioni economiche, anche — seppure in misura presumibilmente molto contenuta — a ragioni statistiche, ossia al fatto che gli insiemi di imprese per i quali si dispone dei

vari indicatori, pur con amplissime sovrapposizioni, sono comunque diversi.

Per quanto concerne il terzo problema, il calcolo dei tassi di variazione di ID, fatturato ed occupazione è stato effettuato su un sottoinsieme delle consociate che esclude quelle per le quali la grandezza in esame non fosse nota anche in uno solo dei tre anni considerati, in quanto ciò impediva appunto il confronto nel tempo. Il sottoinsieme includeva, peraltro, le consociate presenti soltanto in alcuni degli anni, purché il dato relativo alla grandezza considerata fosse disponibile in quell'anno. L'ordine di grandezza delle consociate esistenti nel 1981 ma che si son dovute escludere dal sottoinsieme comparabile nel tempo è di qualche decina, diverso a seconda degli indicatori.

Può essere utile a vari fini conoscere sia il numero delle consociate esistenti nel 1981 per le quali alcune grandezze erano disponibili come dati grezzi risultanti dall'indagine sia il numero delle consociate dell'insieme «corretto» indicante le consistenze in quell'anno (o, se mancanti, al 1979) sia, infine, il numero delle consociate per le quali si è potuta calcolare l'evoluzione nei sette anni.

Presentiamo, perciò, un quadro comparativo per ID, fatturato ed occupazione.

Numero consociate al 1981 per le quali si dispone di:

| | Consistenze grezze | Consistenze «corrette» | Variazioni 1974-81 |
|----------------------|--------------------|------------------------|--------------------|
| Investimento diretto | 260 | 267 | 215 |
| Fatturato | 248 | 253 | 212 |
| Occupati | 235 | 243 | 210 |

Le cifre presentate possono essere comparate con il numero totale di consociate esistenti nel 1981, che era di 297. Il grado di copertura dei dati 1981 corretti, rispetto all'insieme delle consociate censite, varia dall'82 al 91%, a seconda dell'indicatore. Il grado di copertura dei dati relativi alle variazioni dal 1974 al 1981, se calcolato con riferimento alle imprese esistenti nell'ultimo anno, è apparentemente minore, essendo pari al 76-77%.

Per esigenze di sintesi spesso si è scelto di indicare nella stessa tavola sia la consistenza del fenomeno nell'anno piú recente, il 1981, sia la dinamica di esso nel periodo considerato. L'una e l'altra sono state calcolate in modo coerente con le soluzioni date ai problemi poco prima menzionati. Pertanto, in tali casi il valore per il 1981 della grandezza considerata è un

dato «corretto», ottenuto sostituendo all'eventuale dato ignoto per l'ultimo anno quello noto per il 1979, ove disponibile; mentre la dinamica della grandezza è stata derivata dal sottoinsieme comparabile nel tempo¹³. Ciò implica, a stretto rigore, che non sia possibile mettere insieme (ossia sommare algebricamente) consistenza al 1981 e variazione 1974-81 al fine di ottenere la consistenza al 1974 della variabile considerata. Una simile operazione può essere compiuta soltanto in primissima approssimazione, per conoscere l'ordine di grandezza della variabile all'inizio del periodo¹⁴.

Altre volte consistenza ed evoluzione di un fenomeno sono state presentate separatamente. In tali casi l'evoluzione è stata spesso indicata con i tassi annui (composti) di variazione della grandezza in esame, particolarmente quando, oltre all'intero periodo 1974-81, siano stati considerati i due sottoperiodi, di diversa lunghezza, 1974-79 e 1979-81.

Con riferimento alle grandezze in valore, va avvertito che tutti i dati presentati nelle tabelle sono espressi a prezzi correnti e che lo stesso vale per le elaborazioni relative a tali grandezze, come tassi di variazione e simili.

Nel calcolo dei tassi di variazione e dei rapporti di composizione, come in altre elaborazioni, si sono di norma arrotondati i valori ottenuti alla prima cifra decimale.

Si intende che i dati per i quali le tavole non indichino la fonte sono stati da noi raccolti e costituiscono parte integrale del presente lavoro.

¹³ Talvolta le consistenze di una certa variabile nel 1981 sono date sia in valore assoluto sia in termini percentuali. In tali casi le variazioni sono di norma riferite alle composizioni percentuali, ciò che in ogni caso risulta chiaro dall'intestazione della tabella o dal fatto che la somma algebrica delle variazioni stesse venga posta pari a zero.

¹⁴ Il lettore va, peraltro, avvertito che almeno in un paio di casi l'operazione indicata nel testo porta a risultati assurdi, in quanto la consistenza percentuale al 1974 risulterebbe negativa; ciò si spiega perfettamente quando sia chiara la natura eterogenea dei dati di consistenza e variazione ed è tanto più probabile quanto più vicina allo zero è la consistenza.

7. Fondo ammortamento (in milioni di lire)

| 1974 | 1979 | 1981 |
|----------------------|----------------------|----------------------|
| <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |

8. Numero dipendenti

| 1974 | 1979 | 1981 |
|----------------------|----------------------|----------------------|
| <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |

9. Fatturato annuo netto (in milioni di lire)

| 1974 | 1979 | 1981 |
|----------------------|----------------------|----------------------|
| <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |

10. Spese R&S (in milioni di lire)

| 1974 | 1979 | 1981 |
|----------------------|----------------------|----------------------|
| <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |

11. Consumi e costi di esercizio (in milioni di lire)

| 1974 | 1979 | 1981 |
|----------------------|----------------------|----------------------|
| <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |

12. Utile e perdita netta (in milioni di lire; mettere un segno — se trattasi di perdita)

| 1974 | 1979 | 1981 |
|----------------------|----------------------|----------------------|
| <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |

13. Incidenza delle esportazioni sul fatturato

| 1974 | 1979 | 1981 |
|------------------------|------------------------|------------------------|
| <input type="text"/> % | <input type="text"/> % | <input type="text"/> % |

14. Ricavi per cessione di *know-how*, brevetti e simili (in milioni di lire) ai PVS

| 1974 | 1979 | 1981 |
|----------------------|----------------------|----------------------|
| <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |

ad altri paesi

| 1974 | 1979 | 1981 |
|----------------------|----------------------|----------------------|
| <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |

15. Principali aree geografiche verso le quali si dirigono le esportazioni (indicare in ordine di importanza: 1 il piú importante, 2, 3...)
- Europa (salvo paesi mediterranei) e Nord America
 - Altri paesi svilup. (Sud Africa, Australia, N. Zel., Giappone)
 - Africa
 - Asia e Oceania
 - America Latina
 - Resto del Mondo

16. Lo sviluppo all'estero è stato ostacolato o ritardato da: (sono possibili piú risposte)
- Fattori di natura sindacale, in Italia
 - Fattori di natura politica (presunta «cattiva immagine» presso l'opinione pubblica, divieti politici, ecc.), in Italia
 - Altri fattori (specificare)

17. Natura dell'assistenza pubblica desiderata per l'operazione di investimento diretto all'estero (sono possibili piú risposte):
- Informazioni relative ai Paesi esteri
 - Accordi-quadro di sviluppo
 - Snellimenti burocratici
 - Liberalizzazione movimenti capitale
 - Incentivi fiscali (trattati per evitare la doppia imposizione, ecc.)
 - Altri (specificare)

18. Costo del lavoro (milioni di lire)

| 1974 | 1979 | 1981 |
|------|------|------|
| | | |

19. Numero consociate estere liquidate

| Denominazione | localizzazione | settore | anno costituzione | anno cessazione |
|---------------|----------------|---------|-------------------|-----------------|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

20. Natura della casa madre: pubblica
 privata
21. Dimensione della casa madre: grande
 PM
 PM grande gruppo
22. Appartiene a grandi gruppi: si
 no
23. Denominazione del gruppo:

2. QUESTIONARIO PER LE CONSOCIATE ESTERE
 (Riempire per ogni consociata)

N° questionario casa madre

N° progressivo consociata

(Ripetere qui la denominazione della casa-madre)

1. Denominazione della consociata

2. Paese di operazione

3.1. Principali prodotti fabbricati all'estero (in ordine di
 importanza)

.....

3.2. La consociata: — è stata costituita ex novo

— deriva dall'acquisizione di impresa preesistente:

— posseduta da altra impresa italiana

— posseduta da terzi

3.3. Data costituzione consociata (non importa se con funzioni produttive o commerciali)

(Se è stata acquisita un'impresa già in essere mettere la data di acquisizione; se la consociata attualmente in essere deriva da trasformazione, fusione, scorporo di consociata precedentemente esistente, indicare la data di costituzione della prima consociata. Tutti i dati per gli anni 1974 e 1979 vanno allora riferiti a questa prima consociata)

19

— Data inizio operazioni di produzione materiale

19

— Prima della costituzione della consociata produttiva esistevano:

— Filiale o consociata commerciale

— Flussi rilevanti di esportazioni

— Cessioni licenze, know-how e simili ad operatori locali

— Specificare se l'attività produttiva nel 1981 era prevalentemente di assemblaggio, dosaggio, confezionamento e simili:

— SI

— NO

— Se l'attività produttiva nel 1981 non è di assemblaggio, dosaggio, ecc., vi è stata precedentemente una fase in cui la consociata svolgeva principalmente tali operazioni?

— SI

— NO

— Oltre alla consociata produttiva operano nello stesso paese consociate commerciali o di servizi?

— SI

— NO

3.4. Determinanti della costituzione della consociata (se ne possono indicare più di una)

— Costo del lavoro e natura delle relazioni industriali in Italia

— Costo del lavoro e natura delle relazioni industriali nel paese ospite

— Costi di trasporto, dazi e altri ostacoli alle esportazioni dall'Italia o da paesi terzi

— Acquisizione, insieme alle attività di produzione, di reti distributive

- Dimensione e/o tasso di crescita del paese ospite
- Sviluppo nel paese ospite (o in altri vicini) di concorrenti di paesi terzi
- Sviluppo nel paese ospite (o in altri vicini) di imprese italiane con attività complementari
- Adattamento prodotto e/o metodi di produzione ad esigenze locali
- Acquisizione tecnologie e conoscenze esistenti nel paese ospite
- Altro (specificare)

3.5. Lo sviluppo all'estero è stato agevolato da: (sono possibili più risposte)

- Dimensione raggiunta dalla casa-madre o dal gruppo
- Esistenza di consorzi e simili (di cui faccia parte la casa-madre) che offrono servizi, informazioni, ecc., nel paese ospite o a livello internazionale
- Rete di informazioni, contatti economici connessi con l'emigrazione italiana
- Collegamenti con programmi di assistenza attivati dal Ministero Affari Esteri
- Altre misure di politica pubblica italiana (specificare)
- Politica del paese ospite verso gli investimenti esteri

3.6. La costituzione e/o lo sviluppo della consociata sono stati ostacolati da (sono possibili più risposte):

- Difficoltà di reperimento manodopera qualificata
- Difficoltà di rifornimento sul mercato locale di mezzi di produzione, materie prime o semilavorati
- Difficoltà di rifornimento sul mercato locale di servizi di assistenza
- Politiche del paese ospite restrittive degli investimenti esteri
- Politiche italiane verso investimenti all'estero (specificare le ragioni)

3.7. Vi è stato adattamento ad esigenze locali

- del prodotto
- delle tecniche produttive

Se sí per quali ragioni (sono possibili piú risposte):

- diverso livello di sofisticazione della domanda
- diversa qualificazione della mano d'opera
- fattori legali
- altro (specificare)

4.1. Quota di proprietà (diretta + indiretta) della casa-madre

| | | |
|----------|----------|----------|
| 1974 | 1979 | 1981 |
| _ _ _ % | _ _ _ % | _ _ _ % |

4.2. Se la quota del 1981 è minoritaria, indicare se la casa-madre ha il controllo:

SI NO

5. Altri soci

| | nel passato (ante 1981) | nel 1981 |
|-----------------------------------|----------------------------|--------------------------|
| — Enti o imprese pubbliche locali | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| — Imprese private locali | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| — Imprese pubbliche italiane | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| — Imprese private italiane | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| — Altri | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

6. Patrimonio netto (in milioni di lire)

| | | |
|---------------|---------------|---------------|
| 1974 | 1979 | 1981 |
| _ _ _ _ _ _ _ | _ _ _ _ _ _ _ | _ _ _ _ _ _ _ |

7. Immobilizzazioni tecniche lorde (in milioni di lire)

| | | |
|---------------|---------------|---------------|
| 1974 | 1979 | 1981 |
| _ _ _ _ _ _ _ | _ _ _ _ _ _ _ | _ _ _ _ _ _ _ |

8. Fondo ammortamento (in milioni di lire)

| | | |
|---------------|---------------|---------------|
| 1974 | 1979 | 1981 |
| _ _ _ _ _ _ _ | _ _ _ _ _ _ _ | _ _ _ _ _ _ _ |

9. Numero dipendenti

| | | |
|---------------|---------------|---------------|
| 1974 | 1979 | 1981 |
| _ _ _ _ _ _ _ | _ _ _ _ _ _ _ | _ _ _ _ _ _ _ |

10. Costo del lavoro (in milioni di lire)

| 1974 | 1979 | 1981 |
|-------------------|-------------------|-------------------|
| _ _ _ _ _ _ _ _ _ | _ _ _ _ _ _ _ _ _ | _ _ _ _ _ _ _ _ _ |

11. Fatturato annuo (in milioni di lire)

| 1974 | 1979 | 1981 |
|-------------------|-------------------|-------------------|
| _ _ _ _ _ _ _ _ _ | _ _ _ _ _ _ _ _ _ | _ _ _ _ _ _ _ _ _ |

12. Consumi e costi di esercizio (in milioni di lire)

| 1974 | 1979 | 1981 |
|-------------------|-------------------|-------------------|
| _ _ _ _ _ _ _ _ _ | _ _ _ _ _ _ _ _ _ | _ _ _ _ _ _ _ _ _ |

13. Utile o perdita netta (in milioni di lire specificare il segno)

| 1974 | 1979 | 1981 |
|-------------------|-------------------|-------------------|
| _ _ _ _ _ _ _ _ _ | _ _ _ _ _ _ _ _ _ | _ _ _ _ _ _ _ _ _ |

14.1. Le importazioni di materie prime, semilavorati, componenti, prodotti finiti della casa-madre, delle consorelle italiane, e di altre imprese italiane quale percentuale hanno costituito del fatturato della consociata qui considerata?

| 1974 | 1979 | 1981 |
|--------|--------|--------|
| _ _ % | _ _ % | _ _ % |

14.2. Impianti, mezzi di trasporto e altre immobilizzazioni tecniche venduti alla consociata da (in milioni di lire):

— casa-madre e consorelle italiane

| 1974 | 1979 | 1981 |
|-------------------|-------------------|-------------------|
| _ _ _ _ _ _ _ _ _ | _ _ _ _ _ _ _ _ _ | _ _ _ _ _ _ _ _ _ |

— altre imprese italiane

| 1974 | 1979 | 1981 |
|-------------------|-------------------|-------------------|
| _ _ _ _ _ _ _ _ _ | _ _ _ _ _ _ _ _ _ | _ _ _ _ _ _ _ _ _ |

15.1. Rapporto fra vendite della consociata sul mercato locale e fatturato netto della stessa

| 1974 | 1979 | 1981 |
|--------|--------|--------|
| _ _ % | _ _ % | _ _ % |

15.2. Il prodotto della consociata viene ulteriormente lavorato, assemblato o confezionato (si può indicare, ove occorra, più di una destinazione):

- In Italia
- Nel paese dove opera la consociata
- In paesi terzi

15.3. Quale quota del fatturato della consociata è stata esportata in Italia?

| | | |
|--------|--------|--------|
| 1974 | 1979 | 1981 |
| _ _ % | _ _ % | _ _ % |

15.4. I prodotti delle consociate sono, nel loro genere:

- A basso prezzo
- A prezzo intermedio
- A prezzo elevato

15.5. Quali sono le ragioni del successo della consociata?

- Basso costo di produzione
- Qualità dei prodotti
- Design
- Marketing
- Altri (specificare).....

16. Percentuale del personale locale sul totale dei dipendenti

| | | |
|--------|--------|--------|
| 1974 | 1979 | 1981 |
| _ _ % | _ _ % | _ _ % |

17. Dei 10 dirigenti di grado più elevato quale è il numero di quelli di origine locale?

N° |_|_|

18. Il personale locale è stato formato in azienda?

- interamente
- in prevalenza
- in parte
- NO

19. Problemi incontrati nella formazione del personale della consociata (sono possibili piú risposte)

- diversa cultura
- scarsa qualificazione di base
- altri problemi (specificare)

20. Oltre alle operazioni di produzione la consociata svolge attività di assistenza, manutenzione e riparazione ai clienti?

- SI
- NO

21. Canali pubblici italiani utilizzati in qualsiasi fase dell'attività della consociata

- Rappresentanze diplomatiche
- Istituto Commercio Estero
- Mediocredito
- Sace
- Altri

22. Per ottenere i valori in lire italiane indicati in precedenza si è fatto uso del cambio:

- della fine dell'anno di riferimento
- medio dell'anno di riferimento
- altro (specificare)

23. Altre notizie giudicate utili.

.....
.....
.....

Note illustrative dei questionari

1) Si intendono rilevare gli investimenti diretti all'estero in attività minerarie e di trasformazione industriale effettuati da imprese *italiane*, ad esclusione, quindi, degli investimenti di pertinenza di gruppi esteri stabiliti in Italia.

2) Per «casa-madre controllata da imprese estere» si intende riferirsi alla situazione in cui la società alla quale viene inviato il presente questionario («casa-madre») sia posseduta da imprese estere, che ne detengano più del 50% del capitale o, comunque, il pacchetto di controllo.

3) Per consociata si intende ogni impresa il cui capitale sia di pertinenza (anche in posizione minoritaria) di un'altra impresa (qui chiamata «casa-madre»). Vanno censite le consociate comunque possedute, anche indirettamente, tramite finanziarie italiane od estere. Non occorre, peraltro, indicare se la partecipazione è diretta o indiretta, né quale sia la holding estera attraverso cui la casa-madre partecipa al capitale della consociata. Il termine consociata comprende anche le filiali estere non aventi personalità giuridica propria, sempreché esse svolgano attività minerarie o di trasformazione industriale.

4) Vanno rilevate solo le consociate che svolgono qualche tipo di attività industriale di trasformazione materiale (non quelle puramente commerciali o di servizi).

5) Per paesi in via di sviluppo (PVS), si intendono tutti quelli africani (salvo il Sud Africa), asiatici (salvo il Giappone), latino-americani e dell'Oceania (salvo Australia e Nuova Zelanda).

6) Se l'esercizio non corrisponde all'anno solare indicare il diverso periodo. Se i dati sono disponibili per anni diversi da quelli indicati nel questionario, va chiarito l'anno di riferimento.

7) Tutti i valori sono espressi in milioni di lire italiane (se in valuta estera specificare).

8) Il patrimonio netto comprende il capitale sociale più i fondi di riserva e gli utili o le perdite sospese.

9) Le immobilizzazioni tecniche vanno valutate al lordo dei fondi di ammortamento.

10) Il fatturato annuo deve comprendere le vendite di prodotti finiti, semilavorati e materie prime, i ricavi per prestazioni di servizi e va inteso al netto di IVA, imposte di fabbricazione, sconti ed abbuoni.

11) Nel costo del lavoro vanno compresi salari e stipendi con relativi contributi sociali e accantonamenti per fondi di quiescenza, nonché le quote di anzianità maturate nell'esercizio e rinviate ad esercizi successivi. Sono escluse le quote di anzianità rinviate in precedenti esercizi. Il numero dei dipendenti da indicare è di norma quello alla fine dell'anno di riferi-

mento, a meno che non ci sia una variabilità stagionale, nel qual caso va indicato il numero medio annuo (specificare).

12) I consumi e i costi di esercizio comprendono i costi per acquisto di beni — al netto delle variazioni delle rimanenze — e di servizi, includono costi diversi, del tipo delle spese generali, spese di pubblicità e spese di amministrazione. Includono anche il costo del lavoro per servizi generali.

13) Se la casa-madre è una società finanziaria, tutti i dati del questionario relativo vanno riferiti alla consorella italiana che svolge attività simile a quella della consociata estera. Nel caso di consociate estere che svolgano attività diverse fra loro, si dovrebbero riempire più questionari per ognuna delle consociate italiane che svolgano attività simili. Soltanto in caso di numerose consociate estere con attività *diverse* si possono prendere i fatturati (aggregati, *non* consolidati), il patrimonio netto, ecc. di tutto il gruppo (mai della finanziaria, comunque).

14) Se la casa-madre negli ultimi anni ha proceduto a scorpori di attività — e, quindi, soltanto per uno o due anni sono disponibili dati relativi ad aziende capo-settore (es. Fiat S.p.A. ha scorporato le attività auto) — negli anni precedenti indicare i dati aggregati del gruppo, se non è possibile ricostruire quelli relativi al settore di interesse.

15) In ogni caso dovrebbe essere chiarito sul questionario se i dati si riferiscono ad una singola azienda italiana facente parte del gruppo (nel qual caso si deve anche specificare la denominazione) o all'intero gruppo.

Finito di stampare nel mese di novembre 1985
presso le Grafiche Galeati di Imola

Lo studio della multinazionalizzazione come componente dello sviluppo delle imprese ha incontrato nel nostro paese notevoli difficoltà, fra l'altro per la mancanza di una base informativa sufficientemente ampia e attendibile. L'obiettivo primario di questa ricerca è stato di rilevare origini, dinamica, soggetti e natura delle attività italiane di produzione all'estero. Dalla presente analisi discendono alcuni importanti risultati: la rilevanza quantitativa per le imprese italiane dell'investimento diretto rispetto ad altre forme di internazionalizzazione; la rapida crescita dell'attività estera nell'ultimo decennio, particolarmente per le imprese minori e nei paesi sottosviluppati, pur se con modalità poco aggressive; l'accentuato dualismo tra le imprese multinazionalizzate e il resto del sistema industriale italiano; la minore rilevanza in generale del fenomeno per le imprese pubbliche; la prevalenza dell'investimento rivolto al mercato locale. Il giudizio variegato che discende da questo quadro viene confermato da un primo confronto internazionale. Valutazioni più approfondite sulle specificità del «caso» italiano sono legate agli sviluppi di una teoria dell'investimento diretto che, peraltro, i risultati stessi della ricerca non dovrebbero mancare di stimolare.

Nicola Acocella è docente di Politica economica e finanziaria alla Facoltà di Economia e Commercio dell'Università di Roma.

L'IRM, che ha sede a Ginevra, è una fondazione che promuove e finanzia ricerche indipendenti sull'operato delle multinazionali e sul loro effetto sulla società. Sulla base di queste ricerche, l'IRM cura libri, pubblicazioni e dossiers, organizza conferenze e incontri, raccoglie documentazioni specializzate, per mettere a disposizione di un vasto pubblico (in particolare di studenti e docenti universitari, di quadri e dirigenti d'impresa, sindacalisti, uomini politici, funzionari di organizzazioni internazionali, giornalisti) dati basati su elaborazioni empiriche e fattuali ed elementi di riflessione per sviluppare il dibattito sull'argomento e chiarirne i contesti.

Istituto di ricerca e informazione
sulle multinazionali (IRM)

Società editrice il Mulino