

WORKING PAPER

DOCUMENTO DI LAVORO	PPE/3
PROVVISORIO - Non citare, non pubblicare	

Convegno

"UN PROGRAMMA PER L'EUROPA"

Giornata di studio sulla partecipazione del sistema politico, economico e sociale italiano a quello europeo occidentale.

Roma, 22 novembre 1973

LE IMPRESE INDUSTRIALI PRIVATE

Il presente documento è una prima stesura provvisoria, intesa a fornire alcuni elementi di base per la discussione al Convegno. Esso non comporta la responsabilità dell'Istituto.

Premessa

La decisione di politica economica più rilevante nell'arco dello sviluppo post-bellico dell'Italia è indubbiamente quella di orientare l'economia italiana verso la progressiva integrazione con i paesi europei. Il processo di integrazione iniziato nel 1957 con la stipulazione del Trattato di Roma è proseguito negli anni successivi con ritmo sempre più stringente: mentre negli anni '50 si trattava di apertura commerciale, dopo il 1968 si è passati all'unione doganale ed ora sempre più pressanti divengono le spinte verso l'unione economica e monetaria.

L'eccezionale dinamismo delle esportazioni di merci e servizi - consentito dalla politica di apertura - ha reso possibile la rapida industrializzazione di un paese strutturalmente caratterizzato da una elevata propensione all'importazione. L'attività esportativa ha inoltre consentito alle imprese italiane che erano in grado di parteciparvi gli aumenti dimensionali indispensabili per raggiungere un grado di efficienza comparabile con quello delle imprese operanti negli altri paesi europei.

La necessità di sviluppare le esportazioni per raggiungere le economie di scala che le ridotte dimensioni della domanda interna non rendevano allora possibile era ben presente negli esponenti più avanzati dell'industria, che erano di conseguenza favorevoli all'apertura dei mercati e al confronto diretto con economie assai più avanzate e industrializzate.

Ma il passaggio da una struttura chiusa agli scambi con l'estero a una struttura caratterizzata da una pronunciata integrazione ha anche determinato profonde modificazioni della nostra struttura produttiva, che sono alla base del diverso atteggiamento attuale delle imprese italiane nei confronti dell'Europa.

Con l'apertura dei mercati e la crescente integrazione europea l'industria italiana si è infatti trovata nella necessità di acquisire un vantaggio comparato nei settori in cui la domanda internazionale era in forte espansione, come ad esempio i beni di consumo durevole prodotti dall'industria meccanica o i prodotti petrolchimici, non potendo invece contare sulle esportazioni delle tradizionali produzioni italiane del settore alimentare e tessile, che nei mercati internazionali avevano già raggiunto livelli di consumo prossimi alla saturazione.

Si è venuto così originando il dualismo della nostra struttura produttiva, che allo sviluppo dei settori orientati verso la esportazione contrappone la sostanziale stagnazione delle industrie prevalentemente orientate al mercato interno (1). Le scelte di investimento sono state fatte con facile riferimento al modello dei paesi più avanzati, producendo i beni che da essi erano richiesti, perfezionando le tecniche produttive ivi sviluppate, acquisendo un vantaggio comparato grazie alla posizione di "ultimo arrivato". Se queste scelte hanno facilitato in una prima fase l'inserimento italiano nel contesto europeo, hanno però posto le basi per una progressiva emarginazione della nostra in-

dustria; mentre negli altri paesi europei il sistema industriale si evolve verso settori a più elevato saggio di innovazione, anche grazie ad efficaci interventi dell'operatore pubblico, il sistema italiano stenta a seguire queste tendenze, e le imprese si trovano di conseguenza a riconsiderare il loro atteggiamento nei confronti della politica di integrazione.

Occorre poi non dimenticare che la struttura dell'industria italiana appare caratterizzata, rispetto a quella degli altri partners della Comunità, da una presenza assai più accentuata di imprese di piccole dimensioni, e, per contro, da un peso assai meno rilevante di quelle di grandi dimensioni. Per quanto i dati disponibili per il confronto risalgano al 1963 (2) l'evoluzione degli ultimi anni ha progressivamente ampliato il divario fra le grandi e le piccole imprese, senza avvicinare la struttura della nostra industria a quella degli altri paesi europei. Infatti se da un lato le pressioni della concorrenza internazionale hanno indotto alcune imprese a concentrazioni tecniche e finanziarie sempre più cospicue, d'altro lato il decennio 1961-1971 ha visto rafforzarsi la classe delle piccole e medie imprese. L'Italia quindi oppone oggi alla concorrenza internazionale un numero molto ristretto di grandi e un numero molto elevato di piccole e medie imprese (3).

L'integrazione europea, che ha offerto in passato e può tuttora offrire opportunità di espansione anche alle piccole e medie imprese - almeno nella misura in cui esse si manifestino capaci di esportare sostenendo la concorrenza internazionale attualmente pare offrire immediate e potenziali opportunità di espansione soprattutto alle grandi imprese che siano in grado di realizzare processi di multinazionalizzazione e di collaborazione transnazionale.

Il divario che caratterizza la nostra struttura produttiva imporrebbe di considerare le relazioni fra l'impresa privata e l'Europa in un contesto sufficientemente articolato per tener conto delle differenziazioni settoriali e dimensionali. Non potendo in questa sede procedere a un'analisi approfondita e dettagliata, appare utile quanto meno soffermarsi su alcuni problemi che l'industria italiana si trova ad affrontare nell'ambito comunitario.

Il commercio con l'estero

Se è indubbio che l'eccezionale sviluppo dell'interscambio con l'estero conseguente alla creazione del Mercato Comune ha fornito alle imprese italiane eccezionali opportunità di espansione, permettendo di superare i limiti allo sviluppo che provenivano dalle dimensioni ridotte del mercato interno, la osservazione analitica delle caratteristiche strutturali delle correnti di scambio non può non gettare qualche ombra inquietante sulle ulteriori possibilità di uno sviluppo fondato sulle esportazioni.

L'espansione delle esportazioni sembra aver interessato, seppure con diversa intensità, tutti i settori dell'industria manifatturiera, che in complesso destina all'esportazione circa $1/4$ della propria produzione (4). Taluni settori all'interno dell'industria alimentare (conserve), del vestiario e dell'abbigliamento (maglieria, calzature) e dell'industria meccanica (elettrodomestici, macchine per scrivere, utensileria meccanica, ecc.) destinano alla esportazione addirittura più della metà della propria produzione.

Sono proprio questi i settori nei quali si manifesta anche più elevata la competitività della nostra industria a livello comunitario (5) e sono quindi tanto industrie caratterizzate da un elevato grado di concentrazione tecnica (macchine da scrivere, elettrodomestici) quanto attività prevalentemente svolte da piccole e medie imprese. Sembrerebbe quindi potersi dedurre, in mancanza di informazioni adeguate sul tema, che all'espansione delle esportazioni conseguente la creazione del Mercato Comune siano state interessate tanto le grandi quanto le piccole imprese.

Occorre però non dimenticare che per le grandi imprese l'espansione delle esportazioni ha costituito un momento del processo di internazionalizzazione, che ha consentito di creare stabili sbocchi sui mercati europei, di conquistarvi quote crescenti dei mercati locali, di crearvi proprie organizzazioni distributive e produttive. Al contrario, nelle piccole e medie imprese, spesso prive di una organizzazione commerciale che consenta di cogliere le opportunità offerte dai mercati esteri, lo sbocco europeo è stato spesso ricercato con carattere di eccezionalità, per contrastare nei periodi di crisi il ridotto incremento o la contrazione assoluta della domanda interna, senza avviare una solida e stabile penetrazione commerciale e senza ottenere dall'attività esportativa prezzi remunerativi, ma solo una migliore utilizzazione degli impianti e il mantenimento dei livelli di occupazione.

Se imprese di grandi e piccole dimensioni sembrano aver partecipato, seppure con modalità diverse, all'espansione delle esportazioni conseguente la creazione del Mercato Comune, le opportunità di partecipare al processo di integrazione europea nel corso degli anni 1970 appaiono invece assai più ridotte, per le imprese di minori dimensioni. L'espansione internazionale delle imprese sarà infatti dovuta in misura crescente alla creazione di unità produttive in paesi diversi e in misura sempre più ridotta sarà invece attribuibile allo sviluppo delle esportazioni indipendenti dall'esistenza di una rete internazionale di attività (6).

Ma a questo processo finiranno con l'essere interessate solo le imprese di dimensioni superiori a una certa soglia, e, per quanto tale soglia possa essere tanto più bassa quanto più è piccolo il mercato nazionale, non sono certo molto numerose le imprese italiane che potranno partecipare a questo processo. Quindi mentre le grandi imprese attraverso l'espansione multinazionale sono in grado di partecipare attivamente alla trasforma-

zione in senso continentale della nostra economia, le piccole ve dono invece ridursi lo spazio per un loro inserimento attivo nel la fase attuale del processo di integrazione. Ma per queste imprese vi sono altri motivi di preoccupazione.

Se la progressiva apertura dei mercati europei ha offerto notevoli opportunità di espansione delle esportazioni, le imprese italiane sono però anche state sottoposte a una notevole pressione derivante dalla concorrenza internazionale.

Allo sviluppo delle esportazioni ha infatti fatto ri-scontro un analogo incremento delle importazioni, che ha interessato soprattutto i settori nei quali la nostra industria era più debole o addirittura assente.

Quasi la metà della domanda interna è oggi soddisfatta da importazioni di fonte comunitaria (oltre che statunitense e giapponese) soprattutto nei settori tecnologia avanzata, quali le macchine per la produzione e il trasporto di energia, calcolatori, componenti elettronici, gli strumenti ottici, ecc. Se si confrontano i settori caratterizzati da una elevata intensità di importazione con quelli prevalentemente esportatori prima citati, si osserva come, per effetto dell'integrazione europea, la industria italiana si sia andata specializzando nelle produzioni cosiddette a tecnologia intermedia, mentre aumentata il suo ritardo nei confronti degli altri paesi europei nelle produzioni a contenuto tecnologico più avanzato (7).

Ma questa specializzazione rende assai debole, la posizione dell'Italia sui mercati internazionali, che tende ad essere progressivamente deteriorata dall'azione congiunta di due fenomeni:

- da un lato, il progressivo allineamento dei costi interni (specie di lavoro) a quelli europei;
- d'altro lato, crescente concorrenza dei paesi emergenti, o comunque a costi più bassi, proprio nei settori di esportazione tradizionali.

Non desta quindi meraviglia il fatto che, in questa situazione, la posizione dell'industria italiana per quanto riguarda la politica commerciale comunitaria si sia spesso allontanata da quella degli altri paesi europei, come ad esempio per quanto riguarda la richiesta di applicazione di clausole di salvaguardia nei confronti del Giappone nel campo dei prodotti tessili o dei componenti elettronici passivi (8).

Ma le crescenti difficoltà nel mantenere la posizione relativa della nostra industria sui mercati comunitari - che non appaiono superabili solo con il ricorso a misure protezionistiche, ma richiederebbero quell'efficace politica industriale nazionale da più parti invocata ma tuttora inesistente - alimentano le spinte al "distacco" dall'Europa e favoriscono l'orientamento verso altre aree dove il nostro vantaggio comparato risulti maggiore.

I settori a tecnologia avanzata

Fin dalla metà degli anni '60 si sviluppano nei paesi europei le preoccupazioni sull'insufficiente capacità competitiva dalla industria comunitaria nei settori a tecnologia avanzata (nucleare, spaziale, elettronico) documentata dalla dipendenza tecnologica dagli Stati Uniti attraverso le importazioni, le produzioni su licenza, il peso degli investimenti americani.

Se il divario della industria europea rispetto a quella americana è rilevante (9) ben più grave appare la situazione dell'Italia anche nei confronti degli altri partners europei. È sufficiente a tale proposito ricordare che:

- nell'industria elettronucleare, mentre esistono in Europa almeno due grandi imprese con dimensioni e tecnologie comparabili con quelle dei leaders americani (le tedesche Siemens e AEG-Telefunken) la produzione italiana è effettuata esclusivamente su licenza;
- nel settore aeronautico, la produzione italiana rappresenta una percentuale quasi trascurabile del totale della produzione comunitaria;
- nel settore elettronico, dopo la cessione della Divisione Elettronica dell'Olivetti alla General Electric, l'intera produzione nazionale di calcolatori elettronici passa sotto il controllo americano.

Le preoccupazioni sul "divario tecnologico" alimentano in tutti i paesi europei un'azione pubblica diretta da un lato a sostenere la capacità di produzione scientifica e tecnologica attraverso l'aumento delle risorse nazionali destinate al sostegno della ricerca industriale e dall'altro alla creazione di imprese competitive sul piano internazionale.

Ad esempio, per quanto riguarda l'informatica, in Francia nasce nel periodo 1966-'70 il primo Plan Calcul, che porta alla costituzione della CII (Compagnie Internationale pour l'Informatique) e che viene successivamente rinnovato per il periodo 1971-'75, in Germania si lancia nel 1967 un primo programma di sostegno all'informatica, che viene seguito da un altro per il periodo 1971-1975.

Incentrato essenzialmente sul sostegno della attività di ricerca e sviluppo della Siemens in Inghilterra, agli interventi iniziati fin dal 1965 dal governo laburista, che hanno portato alla costituzione della ICL, seguono quelli dei successivi governi conservatori a sostegno della stessa impresa. Anche in Italia la necessità di una politica di sostegno dell'informatica è rilevata da tutti i documenti programmatici, dal Progetto '80 al Programma Economico nazionale 1973-77. Ma alle enunciazioni programmatiche non seguono che modesti interventi operativi (per lo più sul piano della ricerca, attraverso il Fondo IMI-CIPE), con la conseguenza che, mentre il quadro di riferimento europeo viene sensibilmente migliorando per effetto degli interventi mes-

si in atto dall'operatore pubblico dei diversi paesi, che rafforzano le posizioni tecnologiche e di mercato delle loro imprese, le poche imprese italiane rimaste ad operare nel settore (particolarmente la Olivetti) vedono accrescersi il loro ritardo relativo nei confronti dell'Europa e aumentare il rischio di precludere definitivamente il loro accesso ad iniziative comunitarie.

Infatti in questo settore si registrano anche iniziative di carattere comunitario. Dopo aver sollecitato la promozione di una industria informatica europea già nel Memorandum sulla Politica Industriale della Comunità (10) le autorità comunitarie tentano infatti, nell'ambito dei lavori del gruppo PREST, di avviare una collaborazione internazionale fra le imprese europee del settore, intorno al progetto di un grande calcolatore, da sviluppare e produrre entro il 1980.

Dopo due anni di discussioni con le imprese interessate (la francese CII, le tedesche Siemens e AEG-Telefunken, l'olandese Philips, l'italiana Olivetti e l'inglese ICL) il progetto di iniziativa comunitaria viene abbandonato. Per iniziativa delle imprese si avvia invece un accordo di collaborazione che unisce dapprima la francese CII e la tedesca Siemens, e successivamente (nel luglio di questo anno) l'olandese Philips; nasce così il gruppo europeo UNIDATA. Per quanto l'accordo di cooperazione sia tuttora, almeno teoricamente, aperto ad altri partners, l'impresa italiana non ne fa parte, e sembra difficile che vi possa partecipare in futuro, dato che l'eventuale ingresso non farebbe che ritardare la realizzazione dei programmi di lavoro ormai concordati e avviati. L'Italia era d'altra parte assente anche nella riunione dei ministri dell'Industria di alcuni paesi comunitari che nel novembre 1972 a Londra definiscono le linee direttrici di una collaborazione a lungo termine fra le rispettive industrie dell'informatica. E nella mancata partecipazione alla riunione a livello politico, più che non nello scarso "spirito europeistico delle imprese interessate", si trova probabilmente la spiegazione della successiva assenza di collaborazione italiana alla iniziativa industriale comune.

Anche l'inserimento dell'industria italiana nei programmi europei di attività spaziale (ELDO, ESRO), è stato reso difficile sia dal ritardo governativo nel ratificare l'adesione alle organizzazioni, sia dall'assenza di programmi razionali che permettessero alla nostra industria una partecipazione qualificata. Sostenendo la politica del "giusto ritorno" (vale a dire l'ottenimento di commesse industriali di ammontare equivalente al contributo finanziario versato al programma), ma non assumendo a livello nazionale alcuna iniziativa atta a consentire alle imprese di beneficiare della collaborazione europea (11), si è finito con l'ottenere poche commesse industriali, scarse acquisizioni di know how da parte delle imprese industriali, ma col dare tuttavia un contributo all'insuccesso delle iniziative europee.

Come risulta da esempi indicati, nei settori innovativi, dove le imprese italiane potevano confrontarsi con precise

iniziative europee, è assai chiaro non solo il processo di progressiva emarginazione della nostra industria dal contesto europeo, ma anche la contemporanea carenza delle iniziative politiche - a livello nazionale ed europeo - che sarebbero necessarie per assicurare il nostro inserimento. In questa situazione diviene difficile ascrivere l'emarginazione in atto alla responsabilità dell'uno piuttosto che dell'altro operatore interessato, anche se dal confronto con gli altri partners europei emerge abbastanza chiaramente come proprio la mancanza di una incisiva azione politica abbia caratterizzato in modo determinante - e forse irrimediabile - la posizione italiana.

Investimenti dell'estero in Italia e italiani all'estero

Se la progressiva integrazione europea ha creato, per l'industria italiana come per quella degli altri paesi, numerosi problemi di adattamento, è fuori di dubbio che ha favorito, al di là di ogni previsione, la formazione di un forte complesso industriale americano all'interno del Mercato Comune e una elevata penetrazione americana in ciascuno dei mercati nazionali.

Anche l'Italia è stata massicciamente interessata da questo fenomeno, cosicchè il peso degli investimenti americani è oggi rilevante in alcuni settori industriali.

Ma più che al fenomeno degli investimenti diretti americani, che rappresentano un tratto della nostra recente esperienza economica che ci accumuna agli altri partners europei, conviene in questa sede prestare attenzione al movimento di interpenetrazione nei mercati comunitari realizzatosi negli ultimi anni attraverso l'espansione internazionale delle imprese europee.

Non si dispone al proposito di informazioni globali. Si può tuttavia osservare che nel 1968 il numero delle filiali commerciali e produttive create dagli altri partners europei (principalmente Francia e Germania) in Italia era assai superiore al numero delle filiali commerciali e produttive create da imprese italiane in altri paesi del MEC (principalmente Francia) (12). Negli anni più recenti si ha la sensazione che lo squilibrio si sia accentuato, nel senso che ad una accresciuta presenza in Italia delle imprese di altri paesi europei, non sembra fare riscontro una analoga espansione multinazionale nell'ambito del MEC da parte delle imprese italiane.

Dalle rilevazioni della Banca d'Italia (13) risulta in fatti che alla fine del 1971 le partecipazioni estere provenienti dai paesi della CEE (inclusa l'Inghilterra) avevano raggiunto in valore assoluto 384,5 miliardi di lire, superando quindi le partecipazioni di provenienza dalle tradizionali fonti americane (222,3 miliardi di lire) e svizzere (228,7 miliardi).

Gli episodi recenti dall'acquisto della Ignis da parte della Philips e dell'espansione delle partecipazioni estere nell'industria alimentare del parmense non fanno che confermare queste tendenze.

Più difficile è disporre di informazioni per quanto riguarda gli investimenti italiani all'estero, dato che, come è noto, essi vengono per lo più effettuati in società finanziarie, di solito con sede in Svizzera o nel Lussemburgo; attraverso queste finanziarie vengono poi realizzati gli investimenti effettivi, la cui destinazione geografica finale sfugge quindi alle rilevazioni statistiche. Alcune tendenze significative si possono però rilevare nell'esperienza multinazionale delle più grandi imprese italiane.

La Fiat è fra le imprese, che, a causa delle ristrettezze del mercato interno, è stata costantemente spinta a ricercare consistenti sbocchi all'estero, sia attraverso l'esportazione, sia, nei tempi più recenti, attraverso la produzione all'estero. Nello sviluppo internazionale della Fiat in questo dopoguerra si assiste perciò a due fasi distinte: nella prima fase l'espansione internazionale si realizza essenzialmente mediante la esportazione, che nel 1970 raggiunge addirittura il 40% circa della produzione in Italia, e viene destinata per oltre la metà ai paesi del Mercato Comune. Ma a partire dal 1965 (anno nel quale si definisce l'accordo con l'Unione Sovietica) le iniziative direttamente controllate sia sotto il profilo finanziario che gestionale assumono una importanza sempre più determinante nell'ambito della politica del gruppo. Se si osserva l'elenco delle società estere ad esso collegate (siano consociate, licenziatarie o affiliate) si nota che a una presenza nei paesi del MEC (e particolarmente in Francia e Germania) fa riscontro una presenza assai più marcata al di fuori dell'ambito comunitario, sia nell'area mediterranea (particolarmente in Spagna, Turchia), sia nei paesi dell'area socialista (Jugoslavia, Romania, Polonia) sia ancora nei paesi dell'America Latina (14).

Analoga diffusa su tutto lo scacchiere mondiale presentano le consociate della Olivetti, impresa italiana dove il processo di espansione multinazionale ha raggiunto lo stadio più avanzato, dato che oltre la metà dei suoi dipendenti complessivi operano fuori dall'Italia. Le consociate sono distribuite su 30 paesi del mondo: coprono cioè tutta l'Europa, tutto il Nord-America, quasi tutto il Sud America, parte dell'Estremo Oriente, il Sud-Africa, l'Australia, il Centro-America. Se però si ha riguardo alle unità produttive dislocate all'estero, si nota che vi sono stabilimenti solo in Spagna, Argentina, Gran Bretagna, Stati Uniti, Canada, Brasile, Messico, oltre a linee di montaggio in Sud-Africa, Columbia e Cile (15).

Gli esempi citati, anche se non consentono generalizzazioni, sono però indicativi della logica di sviluppo multinazionale delle grandi imprese private italiane. Nei paesi dell'ambito comunitario, dove rilevanti quote del mercato locale possono essere conquistate anche mediante l'esportazione, le consociate hanno per lo più carattere commerciale e di assistenza tecnica: rappresentano cioè il necessario supporto per una stabile penetrazione commerciale. Le unità produttive vengono invece dislocate o nei paesi nei quali le barriere doganali impediscono la

esportazione, o nei paesi sottosviluppati, dove è possibile beneficiare dei bassi costi di lavoro non solo per produrre per il mercato locale, ma anche per esportare. Se queste tendenze appaiono necessariamente dipendenti dalle condizioni tecnico-economiche dello sviluppo su larga scala delle grandi imprese, esse non sembrano però favorire una trasformazione in senso "europeo" delle imprese stesse, ma al contrario attenuare, nel quadro di riferimento mondiale delle imprese, l'importanza relativa dell'ambito comunitario, a vantaggio di una maggiore considerazione di altre aree geografiche, nelle quali gli interessi delle imprese siano eventualmente prevalenti.

La collaborazione transnazionale fra le imprese della CEE

La creazione di imprese transnazionali europee -- di imprese cioè che non solo svolgano la loro attività nei diversi paesi europei, ma dispongano anche di capitali e dirigenti di paesi diversi e abbiano il loro centro di decisione in Europa -- appare, sul finire degli anni 1960, come uno strumento particolarmente adatto, non solo ad affrontare la concorrenza americana, ma anche a determinare una crescente interpretazione delle economie europee attraverso la collaborazione di uomini e risorse di paesi diversi. Non ci si nasconde che i problemi da affrontare sono numerosi (dalla scelta della forma legale dell'accordo -- in assenza di una legislazione europea sulla società per azioni -- alla scelta del partner più opportuno, quando i canali di comunicazioni fra le imprese di paesi diversi sono così inefficienti) ma si guarda con ottimismo alle esperienze di multinazionalizzazione già esistenti (Unilever, Royal Dutch Shell) e a quelle più recenti (Agfa Gevaert, Farbwerke Hoechst-Roussel Uclaf, Fokker-VFW).

Anche talune imprese private italiane imboccano la strada della collaborazione transnazionale nell'ambito comunitario, e la loro esperienza non può essere ignorata nel contesto che stiamo esaminando.

Il caso indubbiamente più clamoroso è quello rappresentato dalla collaborazione FIAT-Citroen, iniziata nell'ottobre 1968 e conclusasi nel giugno di quest'anno. L'interesse per questo accordo nasceva sia dalle dimensioni delle imprese interessate (che insieme avrebbero potuto costituire il terzo gruppo automobilistico del mondo) sia dall'atteggiamento dei governi, che andava dalla piena approvazione del governo italiano all'iniziale rifiuto di quello francese. Superate le difficoltà a livello governativo e l'atteggiamento sfavorevole sia dei sindacati italiani, che temevano le conseguenze del massiccio deflusso di capitali sulle possibilità di sviluppo economico e di occupazione in Italia, sia di quelli francesi, che manifestavano le stesse preoccupazioni per quanto riguardava l'occupazione locale, la collaborazione fu avviata sulla base di uno schema finanziario assai complesso. Si rese infatti necessaria la creazione di una holding (PAREDI) che possedeva la maggioranza del capitale Citroen mentre al suo capitale partecipavano la Fiat (49%) e la

Michelin (51%). La collaborazione fra le due imprese si manifestò subito difficile a causa delle divergenze negli obiettivi e nelle aspettative dei due partners interessati. Infatti mentre la Fiat sperava che "unendo le capacità produttive, tecniche e commerciali delle due imprese sarebbe stato possibile creare un organismo unico capace di meglio utilizzare uomini, esperienze di produzione, marche e nomi" nell'opinione della famiglia Michelin "era preferibile mantenere due identità separate".

La partecipazione Fiat venne, quindi, ceduta alla famiglia Michelin, poichè secondo lo stesso presidente della Fiat "tutto ciò che abbiamo fatto con la Citroen sarebbe stato possibile anche senza partecipare al suo capitale" (16).

Con la fine dell'accordo Fiat-Citroen l'unico episodio di collaborazione transeuropea a cui sia ancora interessata una impresa italiana resta quello Pirelli - Dunlop.

L'avvio della collaborazione, in questo caso, non ha incontrato eccessive difficoltà da parte dei partners interessati; dotati di dimensioni circa uguali, di una notevole complementarità geografica e produttiva, e di un comune interesse a contrastare la crescente penetrazione americana sui mercati europei della gomma attraverso la creazione di un unico complesso di dimensioni comparabili a quelli delle imprese americane (Goodyear e Firestone). Per superare le difficoltà derivanti dalla mancanza di una legislazione sulla società europea, si è escogitata una formula legale originale, che appare caratterizzata da un elevato grado di integrazione internazionale tra le due società. Infatti ciascuna impresa ha costituito una holding a cui ha conferito partecipazioni di lieve maggioranza nelle proprie attività operative e partecipazioni di larga minoranza nelle attività operative dell'altra impresa, e le due holdings sono collegate da un comitato centrale di coordinamento manageriale.

La formula sembra quindi unire i vantaggi di una fusione (giuridicamente inattuabile) con quelli del mantenimento di una autonomia gestionale per ciascuno dei due gruppi. Gravi difficoltà si sono però incontrate al momento della valutazione delle rispettive partecipazioni, e sono state ulteriormente aggravate dai cattivi risultati di esercizio della Pirelli, che hanno suscitato molti timori nei partners inglesi.

Tuttavia il recente miglioramento dei risultati aziendali dell'impresa italiana sembra consentire, nel prossimo futuro, l'effettiva realizzazione dell'accordo.

L'esperienza maturata nei due casi è assai significativa. Essa infatti mette in luce come, ancora una volta, si affidi alla semplice iniziativa degli operatori economici interessati, la realizzazione di una crescente interpenetrazione delle economie europee.

Sono essi che devono non solo superare le difficoltà che si frappongono al raggiungimento di un bilanciamento accettabile dei poteri direzionali dei due gruppi dirigenti -- specie

quando, come nel caso Fiat-Citroen, i due partners sono di dimensioni assai diverse - ma anche escogitare le soluzioni operative che consentono di superare gli ostacoli legislativi fiscali che si frappongono alle fusioni internazionali. I governi nazionali sono assenti, in virtù del fatto che è sempre più facile gestire lo status quo piuttosto che innovare, quando non sono ostili in virtù di un malinteso nazionalismo. Gli organismi comunitari mancano di strumenti operativi per il raggiungimento dei fini che essi stessi hanno indicato (17).

Conclusioni

I problemi che il processo di integrazione Europea pone all'industria italiana hanno finora destato nel nostro paese una attenzione contenuta entro limiti ristretti, anche nel quadro del dibattito sulle possibilità di sviluppo del sistema industriale italiano (18). Questo ritardo nel prendere coscienza del crescente coinvolgimento della realtà economica nazionale nel processo di integrazione europea, è indubbiamente dovuto a un antico limite culturale, e può manifestare imprevedibili e non sempre desiderabili conseguenze sia perchè confina le forze economiche, politiche e sindacali a un ruolo passivo di fronte a un processo che appare subito, sia perchè il mancato approfondimento dei problemi determina il perdurare di inefficienze nelle decisioni da intraprendere, sia in sede di decisioni di politica economica, sia in sede di decisioni di singole imprese.

Le imprese private italiane di grandi dimensioni, spinte dalla realtà economico tecnica dell'ambiente internazionale in cui si trovano ad operare, stanno già subendo un'evoluzione sistematica verso la multinazionalizzazione, che conferisce loro una crescente autonomia dagli interessi del paese di origine. Esse anticipano le scelte della politica nazionale, invocando "un gigantesco trasferimento di potere politico dal livello nazionale a quello europeo" (19) e contribuiscono al processo di integrazione europea, tentando di realizzare, attraverso i mille ostacoli legislativi, fiscali, monetari e amministrativi creati dall'esistenza stessa degli Stati nazionali, quelle collaborazioni transnazionali che consentono un loro migliore inserimento nei grandi oligopoli mondiali.

Ma i loro interessi stanno ormai travalicando i limiti comunitari per investire appieno l'interno scacchiere mondiale. Ben diverso è l'atteggiamento delle piccole e medie imprese, che hanno delle perplessità e dei timori nell'accettare lo spazio comunitario come un quadro di riferimento adeguato alle loro dimensioni. Esse infatti, come abbiamo visto, hanno partecipato al processo di espansione delle esportazioni, beneficiando quindi degli effetti del Mercato Comune, ma operano per lo più in settori nei quali la loro competitività internazionale è insidiata per effetto congiunto dell'allineamento dei costi interni a quelli medi europei, e delle politiche liberalizzatrici della Comunità. Non sono in grado di partecipare al processo di espansio-

ne multinazionale se non come soggetti passivi (quando vengono acquistati da qualche grande impresa); non hanno gli strumenti per fronteggiare le difficoltà che si frappongono alla collaborazione transnazionale delle imprese, non solo a causa dell'inerzia delle burocrazie nazionali nell'armonizzazione legislativa e fiscale della Comunità, ma anche per la difficoltà di stabilire dei canali di comunicazione con imprese di paesi diversi (20). I loro timori nei confronti dell'integrazione europea appaiono pertanto piuttosto giustificati.

I temi che abbiamo affrontato in questa sede non esauriscono la complessa problematica dei rapporti tra le imprese private e l'Europa, ma sono sufficienti per mettere in evidenza quella che è una caratteristica costante che accompagna la progressiva emarginazione della nostra struttura industriale dal contesto europeo: l'assenza di una politica industriale "positiva" che consenta di attenuare le divergenze strutturali fra il nostro sistema industriale e quello degli altri paesi europei, e di inserirvi quei settori tecnologici avanzati che oggi vi sono clamorosamente assenti.

Alla mancanza di una politica industriale positiva a livello nazionale si è contrapposta l'efficienza delle politiche industriali degli altri paesi europei, che, se hanno migliorato le condizioni tecnico-economiche delle proprie industrie, hanno però reso difficile l'attuazione di una politica comunitaria, che avrebbe forse potuto surrogare la carenza di interventi del governo italiano. In questa situazione è quindi lecito affermare che senza interventi di carattere positivo a livello nazionale è difficile garantire la permanenza e l'ulteriore inserimento dell'industria italiana - in larga parte costituita da imprese piccole e medie - fra i paesi europei industrialmente più avanzati.

N O T E

- (1) Cfr. in proposito A. Graziani, Lo sviluppo di un'economia aperta, ESI, 1970, Cap. V e VI.
- (2) Cfr. in proposito C.C.E., Rapport sur la capacité concurrentielle de la Communauté Européenne, Bruxelles, novembre 1971, II partie.
- (3) E' opportuno ricordare che fra le prime 650 imprese industriali del mondo occidentale solo 6 sono quelle italiane (oltre a 1 anglo-italiana) mentre 45 sono tedesche, 32 francesi, 12 appartengono ai paesi del Benelux e 2 sono anglo-olandesi.
- (4) Cfr. per il periodo 1957-1965 le stime di S. Hymer e B.K. Rowthorn, International big business, Cambridge University Press, 1971, p. 62.
- (5) Almeno nel senso che la quota delle esportazioni italiane in questi settori, relativamente al totale delle esportazioni comunitarie, è più elevata di quella media.
- (6) Cfr. in proposito P. URI (ed.) Trade and Investment Policies for the seventies, Praeger, 1971.
- (7) La struttura del commercio estero italiano conferma infatti le previsioni della teoria del ciclo del prodotto.
- (8) Basta sfogliare le relazioni delle Associazioni industriali di Categoria per rilevare una costante preoccupazione verso le politiche comunitarie liberalizzatrici nei confronti delle importazioni provenienti da paesi terzi.
- (9) Si vedano in proposito gli studi OCDE della serie Ecarts Technologiques
- (10) Commissione delle Comunità Europee, La Politica industriale della Comunità, Bruxelles, 1970, Parte III
- (11) Le imprese italiane hanno partecipato ai consorzi di imprese europee all'uopo costituiti (Cosmos, Mesh, Star) senza mai assumersi responsabilità di capo-commessa.
- (12) Si veda in proposito W.J. FELD, Transnational Business Collaboration among Common Market Countries, Praeger, 1970, ch. II
- (13) Banca d'Italia, Relazione annuale 1972 - La valutazione si riferisce al capitale nominale delle società possedute.

- (14) Informazioni più dettagliate sono fornite dall'intervento di F. Simoncini al convegno Industria e Società nella Comunità Europea, tenuto a Venezia nel 1972.
- (15) Per una più ampia documentazione si veda Politica ed Economia del giugno 1971.
- (16) 24 ORE, 26 giugno 1973.
- (17) Per un'analisi dettagliata del comportamento sostanzialmente "antieuropeo" delle burocrazie nazionali, e di quello contraddittorio dei partiti politici e dei sindacati sul tema della collaborazione transnazionale, delle imprese, si veda il già citato W.J. FELD, Transnational Business Collaboration, pagg. 87-95.
- (18) Ricordiamo, ad esempio, che non ve se ne fa cenno nel dibattito sul "Sistema industriale e sviluppo economico in Italia", promosso da "Il Mulino".
- (19) Da una conferenza dell'avv. Agnelli a New York, citata in International Herald Tribune, 17 gennaio 1969.
- (20) Non esistono in Italia organizzazioni che facilitino i contatti internazionali delle imprese, come ad esempio la tedesca RKW (Rationalisierungs - Kuratorium der Deutschen Wirtschaft) né istituzioni analoghe al Comitato franco-tedesco per la cooperazione economica e industriale, creato sotto il patrocinio delle due principali associazioni industriali dei paesi interessati (la BDI tedesca e la Confédération Nationale du Patronat Français).

BIBLIOTECA	
09 MAG 1991	
n° Inv. 10269	
ISTITUTO AFFARI E INTERNAZIONALI - ROMA	

Il presente documento è stato
ricevuto in data 09 MAG 1991
dal signor [illegibile]
e sarà conservato nella
biblioteca dell'Istituto
Affari e Internazionali.

Il presente documento è stato
ricevuto in data 09 MAG 1991
dal signor [illegibile]
e sarà conservato nella
biblioteca dell'Istituto
Affari e Internazionali.

Il presente documento è stato
ricevuto in data 09 MAG 1991
dal signor [illegibile]
e sarà conservato nella
biblioteca dell'Istituto
Affari e Internazionali.

Il presente documento è stato
ricevuto in data 09 MAG 1991
dal signor [illegibile]
e sarà conservato nella
biblioteca dell'Istituto
Affari e Internazionali.

Il presente documento è stato
ricevuto in data 09 MAG 1991
dal signor [illegibile]
e sarà conservato nella
biblioteca dell'Istituto
Affari e Internazionali.

Il presente documento è stato
ricevuto in data 09 MAG 1991
dal signor [illegibile]
e sarà conservato nella
biblioteca dell'Istituto
Affari e Internazionali.