



Nicola Acocella

Roberto Schiattarella

Gli investimenti italiani all'estero: un'analisi
su dati desunti dai bilanci dei maggiori gruppi
industriali.

Prima stesura

Si prega di non citare

Roma, dicembre 1980

IAI/42/80

1.	Introduzione	pag. 2
2.	Caratteristiche e limiti dei dati a disposizione	" 5
3.	Prime indicazioni scaturenti dall'insieme dei gruppi aventi consociate all'estero	" 7
4.	Determinanti ed effetti degli investimenti italiani all'estero: osservazioni di metodi e strumenti di analisi	" 12
5.	(segue): l'analisi empirica	" 19
6.	Conclusioni	" 27
7.	Appendice	" 29

1. Introduzione

La rassegna delle fonti ufficiali e delle ricerche esistenti sull'attività delle imprese italiane all'estero (1) - con particolare riferimento ai paesi sottosviluppati (Pss) - ha posto in luce la scarsità delle informazioni disponibili.

Le grandezze rilevate negli studi finora compiuti in materia si riducono in sostanza ad una sola: il capitale impiegato all'estero, talvolta esaminato sotto l'aspetto dei flussi, annui o cumulati in un certo lasso di tempo, tal altra visto come stock comprensivo degli utili reinvestiti. La sola indagine che tenti di dare un quadro a più dimensioni degli investimenti italiani all'estero solleva qualche problema circa la metodologia impiegata per la rilevazione e l'elaborazione dei dati, il che è dovuto largamente alle difficoltà della tematica e alla insufficiente collaborazione da parte delle imprese interessate (2).

Il capitale è certamente una grandezza importante per avere un'prima idea dell'entità del fenomeno o anche per approfondire alcuni aspetti -ad esempio, quelli finanziari- dell'investimento diretto (ID). Tuttavia, tale grandezza, da sola, non consente di comprendere la complessa tematica dell'investimento estero.

Mancando dati su altre variabili, quali fatturato, valore aggiunto, occupazione, ecc., non si possono rilevare nè gli aspetti differenziali dell'attività dei vari segmenti del gruppo

(1) Cfr. Capitani G., Ricerche e rilevazioni sugli investimenti italiani nei PVS: una Rassegna, IAI/38/80, Roma, ottobre 1980.

(2) Cfr. Cacace N., La multinazionale Italia, Coines, Roma, 1977.

(quelli localizzati in Italia e quelli esteri) (3) nè i legami fra essi scaturenti dalla ripartizione dei compiti produttivi (4).

Ne viene esclusa ogni possibilità di analisi della strategia delle imprese italiane -dalla quale scaturisce la decisione di investire in certi paesi esteri- nonchè delle conseguenze dell'investimento sulla crescita delle imprese e del nostro apparato produttivo. Tantomeno è possibile, poi, capire l'apporto che l'attività all'estero delle imprese italiane abbia dato o possa dare allo sviluppo dei paesi ospiti.

Il ricorso a dati desunti dai bilanci aziendali, al contrario delle informazioni relative al solo capitale, si presenta particolarmente interessante, sia sul piano metodologico -ossia, come indicazione di una linea di analisi -a prescindere dalla rappresentatività delle imprese per le quali si dispone dei dati- sia per alcune indicazioni che si possono ricavare anche con i dati già disponibili.

Purtroppo, le imprese per le quali si ha qualche informazione circa l'investimento all'estero non costituiscono un campione rappresentativo dell'universo delle aziende italiane. Inoltre, le informazioni più dettagliate sono disponibili soltanto

-
- (1) Questi possono, ad esempio, consistere nell'impiego di diverse tecniche per la produzione dello stesso bene oppure nella produzione di beni diversi.
- (2) Nel caso di un'impresa con un solo prodotto fra casa-madre e consociate italiane ed estere può esservi una divisione del lavoro per fasi di lavorazione. Quando si tratti di un'impresa multi-product, i vari segmenti possono includere, al limite, intere produzioni; anche in questo secondo caso, peraltro, esistono interessanti legami sul piano commerciale, finanziario e della ricerca.

per un sottoinsieme di imprese e anche per questo sottoinsieme vi sono delle lacune colmabili soltanto con indagini ad hoc.

Ad esempio, non è possibile conoscere i rapporti stabiliti con operatori pubblici e privati dei paesi ospiti. La stessa natura di dati contabili solleva, poi, problemi di attendibilità.

Comunque, ci sembra che una prima analisi dei dati possa senz'altro consentire di formulare ipotesi interessanti sui caratteri degli investimenti italiani all'estero.

Nel par. 2 vengono precisati caratteri e limiti dei dati di cui si farà uso nell'analisi, che sostanzialmente sono stati desunti dai bilanci delle imprese italiane.

Il par. 3 contiene un esame della rilevanza quantitativa degli ID all'estero delle imprese italiane per le quali si dispone di dati, in termini di occupazione e fatturato. Vengono anche considerate le caratteristiche dell'attività delle case-madri e delle consociate in termini del fatturato per addetto, che, peraltro, si rivela indicatore troppo sintetico e di difficile interpretazione.

Ne scaturisce l'esigenza di approfondire l'analisi dei caratteri delle case-madri e delle consociate. Il par. 4 tende ad individuare gli indicatori che consentano di comprendere sia le determinanti sia gli effetti dell>ID italiano all'estero. Fra i numerosi indicatori considerati, alcuni -il costo unitario del lavoro, l'intensità di capitale e il rapporto fra inputs e fatturato- possono essere ottenuti sulla base dei dati di bilancio.

Tuttavia, i dati necessari per costruire tali indicatori non sono disponibili in concreto per tutti i gruppi e le consociate compresi nell'insieme considerato nel par. 3 ma soltanto

per un sottoinsieme di esso. I caratteri relativi dell'insieme iniziale e del sottoinsieme sono discussi preliminarmente nel par. 5, che prosegue poi con l'analisi dei caratteri delle imprese contenute nel sottoinsieme, in termini dei tre indicatori considerato in astratto nel par. 4.

2. Caratteristiche e limiti dei dati a disposizione

L'indagine sulla quale è stata svolta la prima ricognizione quantitativa sugli ID italiani all'estero viene pubblicata annualmente (dal 1975) dalla Mediobanca sotto il nome "R e S".

Oggetto delle analisi di questi volumi sono in prevalenza i maggiori gruppi industriali operanti in Italia anche se non mancano dati su gruppi minori.

L'insieme delle informazioni raccolte sono desunte dai bilanci ufficiali, che vengono tuttavia integrati in maniera consistente sulla base di indagini "ad hoc" svolte dalla Mediobanca presso le imprese considerate. Secondo gli estensori dell'indagine, il quadro che emerge dalle pubblicazioni può essere considerato abbastanza attendibile.

Questo ovviamente non significa che non vi siano elementi di incertezza in generale e, più in particolare, per quanto riguarda la grandezza che maggiormente interessa la nostra ricerca, ossia l'ID all'estero.

Al di là di una più che probabile incompletezza dei valori riportati legata alla ben nota reticenza delle imprese a fornire questo tipo di informazioni, i maggiori limiti sui dati elaborati sono dovuti al fatto che:

1. per ammissione esplicita, vengono presi in considerazione solo "i principali stabilimenti che operano fuori dal nostro

paese e non tutti gli stabilimenti;

2. la stessa struttura della ricerca condotta dalla Mediobanca non permette l'estrazione di un campione veramente rappresentativo.

Il risultato infatti è stato che tra i gruppi presi in considerazione si ritrovano molti tra i maggiori gruppi italiani mentre solo pochi tra i minori.

Le percentuali che sono riportate nelle pagine che seguono non possono quindi essere considerate valide anche per l'intera industria ma rappresentano solo prime indicazioni il cui valore è limitato alle imprese prescelte.

Per la valutazione degli ID all'estero e in particolare nei Pss si è proceduto ad individuare quelle aziende che:

1. sono di proprietà sicuramente italiana;
2. hanno stabilimenti di produzione all'estero (e lo dichiarano);
3. per questi stabilimenti forniscono in maniera disaggregata i dati sul fatturato. Come si vedrà in seguito per quasi tutti esistono dati sull'occupazione; per alcuni anche dati sulla struttura dei costi.

L'esame è stato quindi ristretto, almeno in prima analisi, alle sole imprese che svolgono attività di produzione all'estero, trascurando invece le imprese commerciali o di distribuzione operanti fuori d'Italia.

Il risultato di questa selezione è che sono stati individuati 13 gruppi di imprese e cioè: Cartiere Burgo, Ercole Marelli, Farmitalia, Carlo Erba, Fiat, Industrie Zanussi, Olivetti, Montedison, Multifibre, SMI, Snia Viscosa, Star e Magneti Marelli.

I settori interessati sono il settore chimico (2 impre

se), il siderurgico (1), il cartario (1), l'auto-gomma (2), il farmaceutico (1), il tessile (1), l'alimentare (1), l'elettromeccanico (4). E' evidente quindi che, soprattutto a livello di settore, la validità del campione individuato è pressochè nulla.

In una prima parte dell'analisi (paragrafo 3) abbiamo preso in esame l'arco di tempo che va dal 1974 al 1978, cioè quello coperto dai dati dell'ultima pubblicazione (anche se non sempre su base omogenea i dati sono disponibili in serie storica dal 1971). Per la seconda parte (paragrafi successivi al 3) l'analisi è stata limitata al 1978 essenzialmente per ragioni di tempo disponibile.

3. Prime indicazioni scaturenti dall'insieme delle imprese aventi consociate all'estero.

Le imprese considerate occupano in Italia, circa il 12% del totale degli addetti dell'industria manifatturiera del nostro paese.

Come mostra la Tavola 1, gli occupati nelle aziende considerate scendono da 508.229 nel 1974 a 597.100 nel 1978. I dipendenti di questi gruppi che lavorano in stabilimenti di produzione all'estero passano invece da 154.233 nel 1974 a 175.570 nel 1978 (5) con un incremento di circa il 14%. Questo incremento contrasta con la lieve flessione degli occupati in Italia indicando la tendenza ad una sempre più spiccata multinazionalizzazione delle imprese esaminate (+10% in quattro anni sulla percentuale di

(5) Se si prendono in considerazione anche i dipendenti delle imprese commerciali che lavorano fuori d'Italia il numero complessivo supera quelli riportati di circa il 20%.

composizione, vedi Tav. 2).

Disaggregando ulteriormente i dati si può notare che oltre il 40% degli occupati negli stabilimenti esteri lavorano nei

Tavola 1

L'occupazione in alcune aziende dell'industria manifatturiera

	1974	1978	L
Nei paesi in via di sviluppo	60.469	75.048	24,1
In Spagna e Grecia	54.577	53.477	- 2,1
Nei paesi sviluppati	39.187	48.062	22,6
Totale all'estero	154.233	175.570	13,8
In Italia	608.229	597.100	- 1,8
Totale	762.462	772.670	1,3

paesi sottosviluppati, contro il 25% dei paesi sviluppati (Ps) ed il 35% di Spagna e Grecia (6). In altre parole le più alte percentuali di occupazione all'estero riguardano proprio i paesi sottosviluppati in senso stretto (considerando anche Spagna e Grecia la percentuale complessiva raggiungerebbe il 75%).

Esaminando la Tavola 2, nella quale i valori della tabella precedente sono espressi in percentuale rispetto all'occupazione complessiva, si può osservare che l'occupazione negli stabilimenti esteri rappresenta circa il 20,2% di quella totale nel 1974, salendo al 22,8% nel 1978.

Si tratta, come si vede, di cifre abbastanza significative, che mostrano non solo la rilevanza del fenomeno, almeno in queste imprese, ma il fatto che lo stesso tende ulteriormente ad espandersi indicando quindi un progressivo allargamento degli ID

(6) Si sono tenuti distinti questi 2 paesi dagli altri, Pss e Ps, per i loro caratteri specifici, in parte dovuti a problemi di vicinanza geografica con il nostro e in parte alla struttura delle loro economie.

Tavola 2

Percentuali di occupazione sull'occupazione complessiva delle aziende considerate

	1974	1978
Paesi in via di sviluppo	7,9	9,7
Spagna e Grecia	7,2	6,9
Paesi sviluppati	5,1	6,2
Totale all'estero	20,2	22,8
Totale Italia	79,8	77,2

italiani all'estero (7). Anche in Tavola 2 si è proceduto a disaggregare i dati per i tre gruppi di paesi; risulta in questo modo ancora più evidente quanto si è appena detto. Le più alte percentuali di occupazione si rilevano nei paesi in via di sviluppo, così come più elevata è la loro crescita (da 7,9 nel 1974 a 9,7 nel 1978). Alla fine degli anni '70, nel campione di imprese preso in esame, ogni dieci lavoratori dipendenti, uno lavora nei Pss. Più basse le percentuali per gli altri due gruppi di paesi. Per Spagna e Grecia si nota addirittura un declino della quota.

Per concludere queste brevi osservazioni, se l'occupazione può essere considerata un primo grossolano indicatore della consistenza degli ID italiani all'estero, quanto visto sottolinea sia la rilevanza in assoluto che hanno gli ID nei paesi sottosviluppati, sia il loro ruolo crescente.

Un secondo indicatore (anche esso grossolano) della rilevanza degli ID italiani all'estero è stato individuato nei livelli di fatturato delle imprese estere controllate da gruppi i-

(7) Se si tiene conto anche degli occupati nelle imprese commerciali la percentuale del 1978 raggiungerebbe un valore molto inferiore al 30%.

taliani.

La Tavola 3 riporta i dati dei valori assoluti e delle percentuali sul fatturato totale, confermando la rilevanza degli ID italiani all'estero (in particolare di quelli nei Pss).

Se consideriamo il totale estero, le percentuali del fatturato estero di questi gruppi sono addirittura più alte in tutti e due gli anni delle rispettive percentuali di occupazione. Per i Pss ciò è vero, peraltro, solo per il 1974.

La Tabella 4 riporta una nuova grandezza, il fatturato per addetto, ottenuto dai due precedenti, che può essere inteso come un primo sintetico indicatore dei caratteri che qualificano l'attività delle varie unità produttive dei gruppi industriali italiani, nel nostro paese e all'estero.

Sul fatturato per addetto influiscono numerose circostanze, quali la natura delle produzioni effettuate -sia nel senso della qualità del prodotto che delle fasi della lavorazione svolte dalle varie unità produttive -i compensi percepiti dai partecipanti alla produzione, le tecniche di produzione impiegate e, nei confronti internazionali, le variazioni delle parità monetarie.

Proprio la numerosità dei fattori che determinano il livello del fatturato per addetto può, peraltro, rendere difficile interpretare questa grandezza, a meno che non si disponga di informazioni ulteriori.

Si può notare, anzitutto, che il fatturato medio per addetto all'estero supera di oltre il 50% quello registrato in Italia nel 1974, scendendo di poco al di sotto di questa percentuale nel 1978.

Si può notare ancora il maggior peso che viene ad assu

Tavola 3

Il fatturato in alcune aziende dell'industria manifatturiera

	1974	1978
<u>Valori assoluti</u>		
Paesi in via di sviluppo	1036,6	2223,9
Spagna e Grecia	800,1	1561,4
Paesi sviluppati	1686,6	4535,9
Totale estero	3523,3	8321,2
Italia	9105,6	19866,8
Totale	12628,9	28188,0
<u>Percentuali</u>		
Paesi in via di sviluppo	8,2	7,9
Spagna e Grecia	6,3	5,5
Paesi sviluppati	13,4	16,1
Totale estero	27,9	29,5
Italia	72,1	70,5
Totale	100,0	100,0

Tavola 4

Fatturato per addetto

	1974	1978	(F/F) 100
Paesi in via di Sviluppo	1714	2963	72,9
Spagna e Grecia	1466	2921	99,2
Paesi sviluppati	4304	9438	119,2
Totale estero	2284	4740	107,5
Italia	1497	3327	122,2

mere il fatturato nei paesi sviluppati (16,1%) nel '78 rispetto agli altri due gruppi di paesi (7,9% per i paesi in via di sviluppo e 5,5% per Spagna e Grecia).

I dati indicano anche un declino relativo dei valori

medi soprattutto per i paesi in via di sviluppo ma anche per Spagna e Grecia, ed una corrispondente crescita relativa per i valori medi dei paesi sviluppati.

L'interpretazione delle differenze nel fatturato per addetto, così come emergono dalla Tabella 4, si presenta particolarmente difficile, in quanto gli elementi che determinano questa grandezza sembrano averla influenzata in maniera abbastanza complessa.

Invece di cercare di formulare ipotesi in questo stadio dell'analisi, preferiamo passare all'individuazione dei dati relativi agli elementi stessi che determinano il fatturato per addetto

4. Determinanti ed effetti degli investimenti italiani all'estero: osservazioni di metodo e strumenti di analisi.

L'analisi che ci accingiamo a compiere circa i caratteri dell'attività svolta dalle case-madri italiane e dalle loro consociate può consentire di comprendere:

1. Le ragioni che spingono le imprese industriali italiane ad espandersi all'estero o, almeno, le circostanze che facilitano l'espansione in certi paesi anziché in altri. Qui sono rilevanti le questioni relative all'abbassamento dei costi di produzione -più in particolare dei costi del lavoro- da un canto, e l'ampliamento dei mercati, dall'altro. Ambedue tali questioni sono di specifico interesse per l'ID nei Pss, dove spesso l'una delle circostanze alle quali si è fatto riferimento -ossia, bassi costi del lavoro e ampiezza del mercato- può essere la determinante fondamentale e l'altra può costituire una

condizione di supporto per la convenienza dell'investimento. Il semplice esame della localizzazione degli ID (si veda l'Appendice 1) consente già di ipotizzare che accanto al basso costo del lavoro -che normalmente viene considerato la determinante fondamentale dell'ID nei Pss- deve essere soddisfatta qualche ulteriore condizione. Non a caso le consociate nei Pss -escludendo dal novero di questi Spagna e Grecia- sono concentrate (11 su 22) in due soli paesi, Argentina e Brasile, che sono fra i Pss a più ampio mercato (3). Tuttavia, potrebbe anche essere che l'ampiezza del mercato sia la ragione fondamentale dell'ID, anche in certi Pss e che il basso costo del lavoro sia una condizione di supporto.

Ogni conclusione sulle determinanti dell'ID nei Pss va, pertanto, basata sull'analisi di un complesso di indicatori, quali i differenziali nei costi del lavoro (fra casa-madre e consociate estere), l'intensità di capitale dei processi di produzione, i flussi commerciali intra-aziendali, le vendite in loco delle consociate estere, ecc. Purtroppo, come si vedrà, i dati di bilancio disponibili consentono di costruire soltanto alcuni di tali indicatori.

2. Gli effetti dell'ID all'estero sulla crescita del nostro apparato produttivo. Qui non sono rilevanti solo gli aspetti quantitativi, ma anche quelli qualitativi. Fra i primi vanno considerati i principali aggregati macroeconomici (reddito, investimenti, occupazione, ecc.). Fra i secondi la struttura pro-

(3) Ovviamente, a questo si accompagna anche una struttura produttiva di una certa consistenza, il che ha anche effetti positivi sugli elementi del costo di produzione diversi dal costo del lavoro.

duttiva che emerge dalla dislocazione all'estero di alcune fasi di lavorazione o di intere produzioni.

In complesso, il numero di indicatori necessari è molto ampio e, purtroppo, i dati di bilancio sono più poveri e meno significativi che nel caso precedente. Inoltre, alcune delle grandezze disponibili sono di più dubbia interpretazione.

3. Gli effetti dell'ID nei Pss sulla crescita di tali paesi.

Questi possono essere analizzati in termini delle stesse grandezze di cui si è detto al punto precedente, riferite, però, ora ai paesi ospiti anzichè all'Italia. Tuttavia, per loro natura, i dati di bilancio si prestano più facilmente ad individuare gli effetti dell'ID sul paese di provenienza che su quelli ospiti, potendosi, in qualche misura almeno raffrontare i caratteri dell'attività svolta dalle consociate con quelli della casa-madre, nonchè individuare taluni legami produttivi fra le prime e le seconde.

Valutare gli effetti sui Pss richiede in larga parte indagini ad hoc sulla natura e qualità dell'attività svolta in quei paesi, sulla misura e sulla natura dei legami con l'apparato produttivo e con i mercati locali.

Tuttavia, anche in questo caso l'analisi dei dati di bilancio può consentire di formulare qualche ipotesi interessante da sottoporre ad ulteriori verifiche, con gli strumenti di cui si è ora detto.

Nel seguito, una prima analisi delle determinanti e degli effetti degli ID verrà fondata su tre indicatori desumibili -con opportune elaborazioni- dai dati rilevati da Mediobanca sulla base dei bilanci aziendali. Si tratta del costo unitario del

lavoro, CL/N , dell'ammortamento per occupato, A/N , e del rapporto fra consumi + costi e fatturato, CC/F (9).

Il costo unitario del lavoro è più esattamente il costo del lavoro -nell'usuale definizione- per lavoratore. E' il primo elemento che va considerato per comprendere la natura delle determinanti dell'ID. Un basso CL/N indicherà normalmente un investimento determinato o favorito dal basso costo del lavoro. La distinzione fra i due casi è importante, perchè l'ID determinato (esclusivamente o essenzialmente) dal basso costo unitario del lavoro è del genere supply-oriented (10) e, pertanto, ci si deve attendere in questo caso un riflesso negativo (almeno nel breve periodo) su occupazione, investimento, reddito e bilancia dei pagamenti del nostro paese. Gli effetti di un tale investimento sarebbero, peraltro, positivi per i Pss.

Ma l'ID nei Pss può essere soltanto favorito dal basso costo del lavoro, la determinante principale potendo essere, come si è già detto, l'ampiezza del mercato (ID demand oriented). Se così fosse, gli effetti sarebbero -anche nel breve periodo- più favorevoli che nel caso precedente per il nostro paese. Gli effetti sui Pss dipendono in larga misura dalle produzioni ivi localizzate e dai legami attivati con la parte restante del sistema produttivo di quei paesi.

Per comprendere la natura dell'ID è necessario tener conto anche delle informazioni desumibili dagli altri due indica

(9) CL è il costo del lavoro, A è l'ammortamento, CC sono i consumi e costi, N è l'occupazione ed F il fatturato.

(10) La nostra indagine è limitata al settore manifatturiero. Pertanto, il termine ID supply-oriented è qui inteso soltanto come ID delle runaways.

catori.

Il rapporto fra ammortamenti ed occupati è un indice dell'intensità capitalistica della produzione. La bontà dell'indice dipende certo dalla misura in cui i bilanci sono - e possono essere in qualche senso- veritieri. Come ben si sa, il calcolo dell'ammortamento, e di altri costi, viene influenzato da obiettivi, anche contingenti, di politica aziendale. La considerazione del valore degli immobili ed impianti per occupato in luogo dell'ammortamento ad essi relativo, non migliora di molto l'attendibilità dell'indicatore, essendo tale valore influenzato dallo stesso ammortamento (11).

La comparazione dell'intensità capitalistica all'estero con quella interna ci dà un'idea dei processi di produzione adottati e, talvolta, anche dalla natura delle produzioni decentrate congiuntamente con i differenziali dei saggi di salario, l'ammortamento per occupato può fornire indicazioni sulla rilevanza dell'eventuale più basso costo del lavoro all'estero, rispetto all'ampiezza del mercato. Un basso costo unitario del lavoro nei Pss al quale appaia associata un'intensità di capitale all'incirca uguale che in Italia e in altri Ps denoterebbe un ID del tipo demand-oriented. Il basso costo del lavoro potrebbe da solo non essere sufficiente a ridurre il costo di produzione in presenza di tecniche relativamente capital-intensive. Il fatto che si continuino ad usare nei Pss queste tecniche, adatte al si

(11) Tuttavia, poichè il valore rilevante sarebbe dato dal costo storico meno la somma delle quote di ammortamento passate e di quella corrente, si eliminerebbero alcune ragioni contingenti che possono distorcere il calcolo degli ammortamenti o se ne ridurrebbe l'influenza.

stema produttivo dei Ps, può dipendere o dalla impossibilità di scomporre il processo produttivo in fasi richiedenti diversa intensità di lavoro o dalla pratica inesistenza di tecniche alternative, essendo una tecnica sempre superiore a tutte le altre entro la gamma rilevante dei costi unitari del lavoro.

In realtà, però, le tecniche di produzione sono in qualche misura adattabili alle circostanze e ci dobbiamo, pertanto, attendere di trovare associate a più bassi costi del lavoro più basse intensità di capitale, nei Pss (12).

Ciò anche perchè l'azienda multi-product troverà conveniente decentrare nei Pss le produzioni a più bassa intensità di capitale (13).

In questi casi, a parte verifiche attraverso altri indicatori (in parte può servire il terzo dei tre indicatori individuati), risulterebbe difficile capire se l'ID è supply-oriented o demand-oriented.

La terza delle variabili che intendiamo considerare, il

(12) Non intendiamo, però, con questo ignorare che i legami fra costo del lavoro e tecnologia sono più complessi. Non soltanto è vero che il costo del lavoro determina la tecnica di produzione più conveniente, ma, in certe condizioni è la tecnica di produzione che determina il saggio di salario, in quanto non solo essa può influire sull'ability to pay delle imprese, ma anche per gli effetti della tecnologia sulla struttura delle qualifiche. Sia questi effetti della tecnologia sul costo unitario del lavoro sia gli effetti in senso contrario verranno considerati nel paragrafo successivo.

(13) In realtà va tenuto conto anche dell'influenza dei tentativi dei paesi ospiti -nel quadro delle richieste di Nuovo ordine economico internazionale- di dotarsi di certe produzioni di base, come quelle siderurgiche, che risultano relativamente capital-intensive.

rapporto fra consumi più costosi (inputs materiali) e fatturato, può fornire qualche indicazione ulteriore circa la scomposizione del processo produttivo a livello internazionale e la natura demand-oriented o supply-oriented dell'attività delle consociate.

Con riferimento ad una merce avente mercato internazionale e la cui produzione richiede inputs materiali con prezzo uniforme nei vari paesi (14), la scomposizione in fasi del processo lavorativo aumenta in media il rapporto CC/F, ma l'aumento è superiore per le fasi finali (assemblaggio) (15). Se, quindi, un'impresa localizza all'estero un'attività di assemblaggio, effettuando così un ID del tipo demand-oriented ci aspetteremmo di trovare all'estero un rapporto CC/F più elevato che in Italia. Al contrario, CC/F tende ad essere più basso per attività del tipo supply-oriented tese alla produzione di semilavorati.

(14) Queste ipotesi di sostanziale uniformità dei prezzi degli inputs materiali e dei prodotti possono essere considerate non molto "forti", in prima approssimazione. In successive approssimazioni bisognerà tener conto del fatto che, se le consociate operanti nei Pss acquistano parte degli inputs sui mercati locali, dove il costo unitario del lavoro è più basso, il prezzo unitario degli inputs stessi dovrebbe essere perciò più basso e, pertanto, il CC/F ne risulterebbe diminuito. D'altro canto anche il prezzo del prodotto finale dovrebbe tendere a diminuire per effetto del più basso costo del lavoro, il che farebbe aumentare il valore di CC/F. L'effetto netto è incerto in linea generale.

(15) Si può facilmente mostrare come la scomposizione del processo produttivo in fasi influisca sul rapporto CC/F. Si supponga che il prezzo dell'input materiale sia pari ad x e che le due fasi successive della lavorazione accrescano il valore dell'input rispettivamente di y_1 e y_2 , con un valore finale del prodotto pari a $x + y_1 + y_2 = z$. Se il processo produttivo non viene scomposto nelle due fasi di lavorazione, risulta che $CC/F = x/z$. Al contrario, se esso viene scomposto, si avrà per la prima fase della lavorazione (CC/F)

$$(CC/F)_1 = x/(x + y_1) > x/z \text{ e per la seconda fase}$$

$$(CC/F)_2 = (x + y_1)/z > x/(x + y_1) > x/z.$$

Se consideriamo più prodotti, il rapporto CC/F può risultare più alto anche quando le consociate estere fungono da canale di commercializzazione di prodotti importati.

Il rapporto CC/F è, peraltro, diverso da prodotto a prodotto e risulta, perciò, influenzato, in un modo che è difficile prevedere a priori, dal mix produttivo. Si può dire soltanto, ricorrendo ad una terminologia intuitiva, ma certo imprecisa, che il rapporto è maggiore per le produzioni "pesanti" (ad esempio, chimica di base rispetto a chimica fine, autocarri rispetto ad automobili), ma risulta certo difficile qualificare alcuni prodotti.

In ogni caso, il rapporto è influenzato dalla manovra dei prezzi dei trasferimenti di beni e servizi fra le varie unità (casa-madre e consociate) del gruppo. Pur non potendosi dire molto se non con riferimento a casi specifici, vi può essere una tendenza ad "apprezzare" i trasferimenti verso i Pss e a "deprezzare" quelli che provengono da tali paesi (16).

Ciò dovrebbe portare normalmente ad aumentare il valore di CC/F delle consociate operanti nei Pss rispetto a quello della casa-madre e delle consociate dei paesi più sviluppati.

5. (segue): l'analisi empirica.

La necessità di scendere ad analisi empiriche più dettagliate sulla base degli indicatori individuati nel par. 4 implica come costo una sensibile riduzione nel numero delle imprese che si possono prendere in considerazione. I gruppi industriali

(16) Cfr. Acocella N., I prezzi di trasferimento nelle imprese multinazionali: problemi di analisi e di politica, Note Economiche, n. 5-6, 1976.

e/o le consociate che si devono escludere dall'insieme prima considerato, in quanto per essi non si dispone dei dati necessari all'approfondimento dell'analisi, sono indicati nell'Appendice 1. In termini di volume del fatturato, come mostra la Tavola 5, non solo il peggioramento della qualità dei dati non è indifferente

Tavola 5

Il fatturato in alcune aziende dell'industria manifatturiera
anno 1978

	valori assoluti	% n	% v	% di copertura rispetto al vecchio insieme
Italia	19.174.333	31.5	70.5	79.1
Paesi sottosviluppati	263.303	1.2	7.9	12.1
Spagna e Grecia	1.239.232	5.8	5.5	32.6
Paesi sviluppati	2.552.676	11.5	16.1	56.3
Totale estero	4.110.261	18.5	29.5	49.4
Totale	22.285.144	100.0	100.0	79.1

(il fatturato del nuovo sottoinsieme è del 21% inferiore rispetto al precedente insieme), ma esso non è omogeneo per tutti i gruppi di paesi. Il peggioramento è massimo per i Pss con una perdita di quasi l'88% del fatturato rilevato nella Tavola 3, ed è minimo per Spagna e Grecia dove la riduzione è solo del 17% e per l'Italia (8,5%).

Anche in termini di peso rispetto agli altri gruppi di paesi (terza colonna della Tavola 5), è chiara la non alta significatività dei risultati relativi ai Pss. Dall'8% del vecchio insieme si passa infatti all'1,2% del nuovo insieme. Il peso del fatturato dei paesi sviluppati in questo secondo e più ristretto gruppo di imprese è dell'11,5% contro il 16,1% della Tavola 3. Per

Spagna e Grecia le percentuali sono rispettivamente del 5,5% e del 5,3%, mentre per il totale del fatturato estero il peso passa al 19,5% dal 29,5%.

Riesaminiamo ora i valori del fatturato per addetto che si ricavano dal sottogruppo di imprese esaminato. Nella Tavola 6 sono stati riportati nella prima colonna i risultati relativi al

Tavola 6

Fatturato per addetto nel sottoinsieme
anno 1978

	Sottoinsieme	Insieme	Sottoinsieme (media semplice)
Capogruppo	3806	—	3512
Consociate italiane	4230	—	4324
Totale Italia	3979	3327	3918
Paesi sottosviluppati	2490	2963	2638
Paesi sviluppati	7402	9438	6824
Spagna e Grecia	3715	2921	5594
Totale estero	5077	4740	5137

sottoinsieme, nella seconda quelli già visti in Tavola 4, nella terza infine ancora i valori del fatturato per addetto nel sottoinsieme calcolati questa volta sulla base della media aritmetica semplice dei valori che il rapporto assume nelle singole imprese.

Lo scopo della nuova elaborazione di medie aritmetiche semplici -che sarà ripetuta per altri indicatori nelle pagine che seguono- è quello di eliminare l'influenza che può avere sul dato complessivo la presenza di grandi aziende in una aggregazione relativamente ridotta di imprese.

Come si può notare, le differenze non sono sensibili in

termini di graduatoria, anzi riguardano un solo caso e cioè quello delle imprese operanti in Spagna e Grecia il cui fatturato per adetto si allontana da quello dei Pss (indicando che per questi paesi nel sottoinsieme vi è una prevalenza di imprese ad alto fatturato per addetto), avvicinandosi invece ai valori italiani e addirittura superandoli se si prende in considerazione il valore di media semplice.

Il confronto con i dati relativi al vecchio gruppo di imprese mette poi in evidenza come nel nuovo aggregato per i Pss vengano prese in esame soprattutto le imprese a più basso fatturato per addetto e come accada il contrario per i Ps.

A questo punto possiamo passare alla vera e propria analisi empirica. Nella Tabella 7 sono compresi gli indicatori introdotti e discussi nel paragrafo 4 con riferimento a tutti i gruppi compresi nel sottoinsieme. Per ognuno di tali indicatori sono presentate le medie aritmetiche ponderate e semplici, per motivi del genere al quale si è ora accennato.

Tabola 7

Salari, intensità capitalistica e livello degli inputs
anno 1978

	$(CL/N)_p$	$(CL/N)_s$	$(A/N)_p$	$(A/N)_s$	$(CC/F)_p$	$(CC/F)_s$
Capogruppo	10.8	10.6	1.70	1.69	67.1	61.4
Consociate italiane	9.6	10.7	2.10	2.47	69.9	68.4
Totale Italia	10.2	10.7	1.86	1.98	68.3	64.9
Paesi sottosviluppati	2.0	5.4	.93	.67	104.6	75.3
Paesi sviluppati	16.0	15.7	2.52	5.11	55.3	64.1
Spagna e Grecia	11.5	16.1	1.27	2.49	68.4	60.4

p = media ponderata

s = media semplice

Le indicazioni che vengono dalla lettura della tabella sembrano abbastanza interessanti.

Partiamo dall'esame dei dati relativi all'Italia che sono disaggregati per l'insieme delle case-madri e delle consociate. Dalla prima colonna risulta, anzitutto, un livello del costo del lavoro per dipendente più basso per le imprese consociate. Ma, al contrario di quanto forse c'era da attendersi, ciò non sembra tanto legato all'effettivo livello del salario quanto ad un maggiore peso tra le consociate delle imprese a più bassi salari (confronto $(CL/N)_p - (CL/N)_s$). Come si nota dall'esame del secondo indicatore (A/N) , il differenziale nei costi del lavoro tra grandi imprese da un lato e medio-piccole dall'altro che normalmente si rileva nel nostro paese è stato in pratica bilanciato dalla più elevata intensità capitalistica che sembra caratterizzare le consociate dei gruppi esaminati (1,70 contro 2,10 per i valori ponderati, 1,69 contro 2,47 per quelli non ponderati).

Il più alto rapporto A/N che si rileva per le consociate potrebbe anche spiegare il basso rapporto tra input di produzione e fatturato (riportato nella terza colonna della Tavola 7) per le capogruppo.

Una interpretazione di questo fenomeno potrebbe infatti essere data in termini di diversità di ruolo nella suddivisione tra imprese dei processi produttivi all'interno dei gruppi. Secondo questa impostazione le capogruppo sembrerebbero svolgere una funzione di assemblaggio di produzioni effettuate nelle consociate. Ipotesi alternativa è che la differenza tra i valori siano imputabili a diversità nelle tipologie di produzione.

Proseguendo l'analisi della Tavola 7 con i paesi sottosviluppati, si può notare, come d'altro canto era largamente pre

vedibile, che i dati sulle retri-buzioni confermano la convenienza a produrre coeteris-paribus, in questi paesi. In essi infatti il costo del lavoro medio, almeno per le imprese del sottoinsieme considerato, oscilla tra il 20% (secondo il dato ponderato) ed il 50% (secondo quello non ponderato) del corrispondente valore italiano. Una conferma della convenienza a spostare in questi paesi le produzioni più labour-intensive viene dai dati degli ammortamenti per occupato utilizzati da noi come indice di intensità capitalistica. Questi segnalano infatti livelli molto bassi per i Pss (.93 per i dati ponderati e .67 per quelli non ponderati) pari circa ad 1/2 - 1/3 dei corrispondenti valori italiani.

Può sorprendere, invece, l'altissimo valore che assume il rapporto CC/F (cioè input/fatturato) che risulta il più alto tra quelli riportati nella Tabella 7. Il perchè di ciò può essere ricercato in varie direzioni. Anzitutto se si ipotizza che i prezzi degli inputs e degli outputs siano identici all'interno di ciascun gruppo, e, ancora, se è identica la composizione fisica degli inputs e degli outputs allora (17) la spiegazione dell'elevato valore di CC/F può derivare da:

- a. prezzi di trasferimenti sfavorevoli alle imprese operanti nei paesi sottosviluppati;
- b. decentramento in questi paesi solo di alcune fasi dei processi produttivi, presumibilmente l'assemblaggio (o il dosaggio per le industrie chimiche), mentre alcuni prodotti intermedi a questi vengono importati da altre società del gruppo;
- c. prevalenza delle imprese di prima trasformazione di materie

(17) A parte, ovviamente, le questioni tecniche discusse nella nota n.12 a pag. 17.

prime (supply-oriented).

La scarsa intensità capitalistica -ma anche un esame analitico delle imprese operanti nei Pss- rende improbabile la terza ipotesi, mentre la seconda può risultare accettabile nella misura in cui l'assemblaggio sia svolto con tecniche che utilizzano un'alta quantità di lavoro.

Spagna e Grecia. I dati relativi a questi paesi presentano alcuni caratteri inattesi. Il costo del lavoro, infatti, in Spagna e Grecia (ma in realtà le imprese considerate nel sottointergruppo operano tutte in Spagna, con la sola eccezione di un piccolo impianto in Grecia) risulta in media più elevato, nell'anno considerato, rispetto ai valori rilevabili in Italia negli stessi gruppi, di circa il 10% se si utilizza come indicatore il valore ponderato, e di quasi il 50% se si usa il valore non ponderato.

E' probabile che su questo elevato livello abbia un qualche peso la composizione qualitativa della produzione (con più forte incidenza dei settori ad alti salari e a più elevata qualificazione della manodopera). E' significativo a questo riguardo il fatto che i dati non ponderati relativi al rapporto A/N , indicano una intensità capitalistica più elevata rispetto alla media italiana. Ma è altrettanto significativo il fatto che il valore relativo a Spagna e Grecia sia analogo a quello riscontrabile per le imprese consociate operanti in Italia che, stando agli indicatori utilizzati, sembrano avere un ruolo rispetto alle case-madri che per molti versi è assimilabile a quello delle aziende che producono in Spagna (e Grecia).

L'eccezionale elevatezza del costo del lavoro delle consociate spagnole può trovare tuttavia una sua spiegazione anche

nell'evoluzione contrattuale di quel paese, evoluzione che, negli ultimissimi anni, è risultata particolarmente accentuata. Una analisi storica sui dati retributivi in queste imprese -che per il momento non è stato possibile realizzare- potrebbe essere illuminante al riguardo. Sulla base tuttavia di dati aggregati sul costo del lavoro in quel paese si può osservare che, almeno fino alla seconda metà degli anni settanta, i livelli retributivi italiani erano largamente superiori a quelli rilevabili in Spagna e che solo negli anni successivi la situazione è mutata rapidamente, alterando le convenienze delle imprese e penalizzando soprattutto quelle che, sulla base dei differenziali salariali tradizionali, avevano decentrato le attività produttive a più alta intensità di lavoro.

Anche per quanto riguarda, infine, i Ps i risultati riassunti nella Tavola 7 presentano alcuni aspetti specifici. Per certi versi il discorso che si deve fare in questo caso è esattamente opposto a quello fatto per i Pss.

Infatti per questo gruppo di paesi si rileva un alto costo medio del lavoro, un alto rapporto tra ammortamenti e occupati, indice di un'elevata intensità capitalistica, e, al contrario, un basso valore di CC/F, specie se si considera il dato ponderato.

Le conclusioni che si possono trarre sono pertanto esattamente opposte a quelle relative ai Pss. In questo caso -con i limiti di cui si è ampiamente parlato nella pagine precedenti- potrebbero incidere sugli indicatori e in particolare su CC/F prezzi di trasferimento favorevoli alle imprese operanti nei Ps ed una divisione internazionale del lavoro nell'ambito del gruppo che assegna -forse paradossalmente- ai Ps compiti di produzione di parti componenti assemblate, poi, altrove, forse anche nel nostro paese.

6. Conclusioni.

Queste note conclusive sono necessariamente brevi sia perchè in molti casi i risultati raggiunti devono essere confrontati da ulteriori approfondimenti sia perchè la complessità dell'analisi svolta mal si presta a sintetiche osservazioni.

Ci sembra, tuttavia, che possano essere sottolineati, fra gli altri, i seguenti tre elementi:

1. Il fenomeno della multinazionalizzazione delle imprese italiane non soltanto non è irrilevante, con riferimento sia ai Ps che ai Pss, e a quelli a struttura economica intermedia, ma addirittura tende ad aumentare rapidamente nel tempo.
 2. L'elevato rapporto fra valore degli inputs materiali e fatturato nelle consociate dei Pss -dato che l'ipotesi di consistenti inputs primari acquistati in loco sembra da scartare- sembra delineare una divisione del lavoro interna ai gruppi industriali italiani che comporta la cessione di prodotti semilavorati o di manufatti dal nostro paese verso i Pss, con assemblaggio, dosaggio o commercializzazione in questi paesi. Un analogo, ma opposto, rapporto sembrerebbe esistere fra i Ps e il nostro. In altri termini, il più basso rapporto inputs materiali-fatturato per i Ps -rispetto all'Italia appare configurare una sorta di politica industriale dei gruppi italiani rivolta allo sviluppo di certe produzioni intermedie nei Ps, il che può sembrare paradossale, ^{se} la considerazione della produttività e del mix produttivo non si dimostrassero sufficientemente incidenti in senso contrario.
- In ogni caso, sia per i Pss sia per i Ps, la manovra dei prezzi di trasferimento potrebbe concorrere a spiegare il fenomeno.

3. Una notevole parte degli ID italiani si è rivolta negli anni trascorsi verso paesi -come la Spagna- che presentavano una struttura economica intermedia e costi del lavoro significativamente più bassi di quelli italiani. Il consistente aumento di questi costi che nel 1973 erano addirittura più elevati che in Italia, dovrebbe aver messo in crisi questa strategia di espansione. C'è, quindi, da attendersi per l'immediato futuro una ridefinizione della divisione del lavoro all'interno dei gruppi multinazionali che potrebbe favorire una nuova espansione dell'ID verso gli altri paesi -che potrebbero essere i Pss- in assenza di rilevanti modifiche delle tecniche di produzione impiegate.

Queste conclusioni e altre ipotesi suggerite nei paragrafi precedenti potranno essere confermate o modificate da analisi successive che soltanto in parte potranno basarsi su ulteriori elaborazioni degli stessi dati qui considerati.

Consociate operanti in

Capogruppo	Paesi sviluppati	Spagna e Grecia	Paesi sottosviluppati
Fiat	*Fiat Allis B.V. (N) *Fiat Allis V.S. (US) *Magirus Deutz (D) *Unic (F) Hesston Corp. (US)	*Seat (E)	*Fiat Automoveis (Br) Fiat Concord, etc. (Ag) Fiat Diesel (Br)
Magneti Marelli			*Mako Elektrik. (T)
Pirelli	*Pirelli France (F) *Sacic (B) *Veith Pirelli (D) Pirelli Canada (C) Pirelli Cable Works (GB) Pirelli Ltd. (GB)	Pirelli Hellas (G) Productos Pirelli (E)	Ceper (Pe) Industrias Pirelli (Ag) Pirelli Compañia (Ag) Platense de Neumaticos Pirelli SA (Br) Turk Pirelli (Tu)
Montedison	*CNA (N) Novamont (US)		
Farmitalia		*Montedison Farm. (E)	*Farmitalia de Venezuela *Ipharkin (Zaire) *Montedison Farmaceuticos (Mex) Ifarpe (Pe) Montedison Farmaceutica (Br) Montedison Farmaceutica (Ag)
Montefibre	*Montefibre France (F)	*Montefibre Hispania (E)	*Nylon Knitting (Mex) *Castellana Malta (Malta)
Snia Viscosa	*Nysam (F) Snia Ireland (Ir)		
I. Zanussi		*Ibelsa (E) *Zanussi Industrial (E)	
SMI		*SMI Española (E) *SMI Hellas (G)	
Olivetti	Olivetti France (F) British Olivetti (GB) Deutsche Olivetti (Rft) OCA (US)	Comesa & Hispana Olivetti (E)	Olivetti do Brasil (Br) Olivetti Argentina (Ag) Olivetti Mexicana (Mex)
Ercole Marelli			E. Marelli Ang. (Ag)
Pierrel			Pierrel America (US)
Star			Sopal (Et.)

*Consociata per la quale si hanno dati completi

	Ps	Sp etc.	Pss
Totale N° Consociate per le quali si hanno dati COMPLETI	10	7	7
" " " " " " " " " INCOMPLETI	10	3	16
Totale generale	20	10	23

iai ISTITUTO AFFARI
INTERNAZIONALI - ROMA

n° Inv. 4523

BIBLIOTECA