

Gli investimenti delle piccole e medie imprese italiane
nei Paesi in via di sviluppo

DOC. IAI/17/84

VIETATO RIPRODURRE SENZA AUTORIZZAZIONE

6766

Premessa.

La presente ricerca si ricollega a quella, già svolta nel 1981 dallo IAI per conto del Ministero degli Affari Esteri, avente per oggetto gli investimenti diretti delle grandi imprese italiane nei PVS.

Già in quella sede era emersa l'esigenza di inserire lo studio dell'investimento nei PVS in un quadro più ampio, rappresentato dalla globale attività all'estero delle imprese italiane. Infatti, il capitolo 2 del rapporto del 1981 conteneva un primo tentativo di una simile analisi, peraltro, poco significativo per la limitatezza dei dati pubblicati disponibili.

Dal presente lavoro emerge un quadro generale dell'investimento italiano all'estero che si è potuto desumere da indagini ad hoc presso le imprese. L'attività delle piccole e medie imprese italiane nei PVS è raffrontata con quella nei paesi sviluppati e con quella delle grandi imprese.

La ricerca è stata condotta da un gruppo di lavoro del quale hanno fatto parte Nicola Acocella (che ha curato la stesura dei capitoli 1 e 4, nonché dell'Appendice), Francesca Sanna Randaccio (capitolo 2), Roberto Schiattarella (capitolo 3), Massimo D'Angelo (capitolo 5)

Il gruppo di lavoro e lo IAI ringraziano gli Enti, le Associazioni e le persone singole che hanno reso più agevole lo svolgimento della ricerca e che sono specificamente menzionati nell'Appendice B. Un ringraziamento particolarmente caloroso va rivolto alle imprese che hanno fornito la "materia prima" per l'indagine e che in molti casi hanno sottratto alla loro normale attività tempo ed energie preziose con il rispondere alle nostre numerose e spesso difficili domande. La promessa di riservatezza fatta al momento in cui si è richiesta la loro collaborazione ci impedisce, peraltro, di rendere pubblici i nominativi.

La ricerca copre un arco formale che va dalla fine del secolo scorso (data dei primi investimenti italiani all'estero) al 1981. I dati in valore sono, peraltro, riferiti a tre anni (1974, 1979, e 1981).

Gli investimenti complessivi italiani sono classificati per settori (con varie disaggregazioni) e per aree (oltre ai PVS in senso stretto sono considerati i paesi a medio sviluppo, e quelli sviluppati - anche questa classificazione si presenta in termini più disaggregati) lungo tutto l'arco del lavoro.

L'analisi degli investimenti congiunti (joint-ventures) è contenuta più specificamente nei capitoli 1 e 5.

Le motivazioni e le tipologie degli investimenti sono trattate specificamente nel capitolo 4.

I rapporti fra l'investitore e il paese ospite nei capitoli 1 e 5.

Le linee di tendenza, che dovrebbero essere alla base degli investimenti italiani nei prossimi anni sono considerate diffusamente, nei capitoli 2, 3 e 4.

Tutta l'opera contiene frequenti comparazioni con la situazione di altri paesi investitori nonché con il dibattito internazionale sul problema degli investimenti diretti.

L'utilizzabilità degli investimenti diretti italiani come strumento complementare di cooperazione con il PVS viene specificamente analizzata nel capitolo 5.

INDICE

	Pagina
Premessa..	1
Capitolo 1. Introduzione.	6
<u>1.1.</u> Le motivazioni della ricerca	6
<u>1.2.</u> Fasi, contenuto e metodologia.	10
<u>1.3.</u> Le piccole e medie imprese italiane nei PVS: un quadro generale	11
Capitolo 2 L'evoluzione nel tempo dell'investimento diretto italiano: 1900 - 1981	15
<u>2.1.</u> Introduzione.	15
<u>2.2.</u> Sviluppo di lungo periodo dell'investimento diretto italiano.	16
<u>2.3.</u> Gli inizi e l'espansione degli anni Trenta.	22
<u>2.4.</u> Gli anni Cinquanta: verso i paesi in via di sviluppo.	24
<u>2.5.</u> Gli anni Sessanta: nuove direzioni d'investimento, i paesi a medio sviluppo.	26
<u>2.6.</u> Gli anni Settanta: la diversificazione dell'investimento diretto italiano ed il riorientamento verso i paesi sviluppati.	28
<u>2.7.</u> La dimensione media delle consociate italiane all'estero negli anni 1974-81.	32
<u>2.8.</u> Il profilo temporale dell'espansione all'estero delle piccole e medie imprese e le quote di proprietà.	35
Capitolo 3 Gli investimenti delle imprese italiane all'estero: la dinamica nel periodo 1974-81.	38
<u>3.1.</u> La dimensione del fenomeno : i caratteri generali.	38
<u>3.2.</u> La comparazione dell'attività all'estero per aree geografiche.	43
<u>3.3.</u> La comparazione dell'attività per settori ed aree.	46
<u>3.4.</u> Il grado di internazionalizzazione dell'industria italiana.	47
<u>3.5.</u> Caratteristiche dimensionali ed evolutive delle piccole e medie imprese nei PVS.	53
Capitolo 4. Natura, determinanti, ostacoli.	56
<u>4.1.</u> Le tipologie dell'investimento diretto.	56

4.2. Le tipologie dell'investimento estero italiano: quadro generale.	59
4.3. L'investimento rivolto al mercato locale.	61
4.4. Le attività tendenti a sfruttare il più basso costo del lavoro all'estero.	64
4.5. L'investimento rivolto all'acquisizione di risorse.	66
4.6. Le determinanti dell'investimento diretto.	66
 Capitolo 5. Investimenti diretti italiani e cooperazione con i PVS.	 74
5.1. Un quadro complessivo per l'Italia dei rapporti fra cooperazione allo sviluppo e investimenti nei PVS.	74
5.2. Investimenti diretti e cooperazione allo sviluppo: i termini del confronto secondo il DAC.	77
5.3. La cooperazione allo sviluppo come strumento per favorire gli investimenti diretti.	79
5.4. La configurabilità di un "effetto cooperazione" degli investimenti diretti.	85
5.5. Cooperazione industriale: un ruolo pubblico per gli investimenti diretti nei PVS.	99
5.6. Un raffronto con le iniziative di cooperazione nel settore industriale.	103
 Appendice A. Le indagini e i dati disponibili negli investimenti italiani all'estero.	 110
Appendice B. Le fasi della ricerca.	115
Appendice C. Definizioni e metodologia.	120
C.1. Impresa multinazionale e investimento diretto.	120
C.2. I settori.	121
C.3. I paesi e le aree geografiche.	122
C.4. Il periodo di riferimento.	122
C.5. Natura e limiti dei dati.	123

Appendice <u>D</u> . I questionari utilizzati.	125
Tavole	143

CAPITOLO 1 Introduzione

1.1 Le motivazioni della ricerca.

La scarsità e l'inaffidabilità delle informazioni relative alle attività estere delle imprese italiane 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 stessi (1).

Il prolungamento all'estero dell'attività svolta dall'impresa di un certo paese - ossia, l'investimento diretto estero (d'ora in poi, per brevità, ID) - è un fenomeno relativamente nuovo, rispetto al commercio estero. Tuttavia, anche per questa forma di internazionalizzazione, esiste ora un corpus teorico relativamente ampio e largamente diffuso, anche se non universalmente accettato.

E' forse esagerato affermare che la ricerca sull'impresa multinazionale "si sta approssimando allo

stadio della 'maturità' (2), sussistendo dubbi di coerenza logica su alcuni elementi della teoria, che, peraltro, riflettono in larga misura i caratteri specifici dell'ID statunitense nel secondo dopoguerra (3). Ma proprio per ciò, gli avanzamenti teorici sembrano dipendere in qualche misura proprio da una più ampia disponibilità di dati, anche con riferimento a paesi diversi dagli Stati Uniti.

Le problematiche connesse con l'investimento diretto sono particolarmente interessanti, da numerosi punti di vista. Anzitutto, dimensione, natura e direzione dell'ID sono un riflesso del livello relativo di sviluppo e della 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 necessari alla crescita nel paese di origine, sia poichè esso può "prolungare" all'estero l'attività svolta nel paese di origine stesso, 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 di difficile individuazione. E' 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 successivamente - possono essere difficilmente affrontate, anche con le ipotesi teoriche esistenti, in assenza di dati statistici.

Alcuni paesi sviluppati offrono informazioni abbastanza ampie e dettagliate, a cura di organi ufficiali. Così, gli Stati Uniti pubblicano (4) 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 nonchè 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 pubblica (5) dal 1976 i valori degli ID primari e secondari, del fatturato, quelli relativi alla struttura finanziaria delle consociate, nonchè 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 come il Regno Unito e il Giappone sono relativamente scarsi e concernano flussi e stocks di ID per il RU e flussi cumulati di ID per il Giappone, (6). Per la Francia e per 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 rilevate (8).

Nel nostro paese la carenza è paragonabile a quella della Francia, del Giappone e del Regno Unito. Dal 1974 la Banca d'Italia pubblica con continuità informazioni aggregate relative agli stocks di investimenti diretti, talvolta con un minimo di disaggregazione settoriale e geografica; ma si tratta, comunque, di valutazioni, essendo gli utili reinvestiti oggetto di stima. Inoltre, i dati riportati non sono affidabili né nei volumi complessivi né nella loro ripartizione geografica settoriale, seguendosi il criterio di imputazione del first-secor, first-country e non essendo normalmente rilevati gli investimenti effettuati da società finanziarie o holdings estere facenti capo a imprese italiane (9).

Non che in astratto manchi la possibilità di rilevare l'ammontare preciso, i settori e i paesi di destinazione dell'ID.

Le norme che disciplinano l'ID (10) 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'estero (11).

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 o cessione da parte della holding o sub-holding di

partecipazione totale o parziale, in società costituende 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 (12).

Gli organi pubblici dispongono, quindi, almeno in teoria, degli strumenti per conoscere flussi e 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 ignoti.

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 imprese multinazionali (d'ora in avanti, IM) a base italiana. Le uniche indagini esistenti di contenuto più comprensivo - svolte da Cacace, dalla Confindustria e da Acocella e Schiattarella (13) - soffrono di varie limitazioni, anch'esse specificate nell'Appendice A.

In questa situazione ci si è proposto il compito di svolgere un'indagine comprensiva delle nostre attività estere, direttamente presso le imprese italiane per accertarne dimensione, evoluzione temporale, settori e paesi di pertinenza, caratteri, tipologie ed effetti, particolarmente in tema di bilancia dei pagamenti.

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 finanziarie (14), in secondo luogo trascurando una notevole parte di quelle attività estere che si configurano come nuove forme di internazionalizzazione (15). 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 è particolarmente rilevante perchè tali forme di internazionalizzazione hanno motivazioni ed effetti soltanto in parte simili a quelli dell'ID e contribuiscono 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'indagine (16).

Una terza limitazione del campo di indagine concerne i settori, essendosi 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 perchè 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 di nostro paese.

1.2 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, individuandosi circa 250 probabili case-madri. 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, formazione del personale, espletamento di attività di manutenzioni da parte delle consociate. E' 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 investitore e non da un'impresa (17). Pertanto, nella realtà che abbiamo individuato, i due termini - IM e ID - coincidono in misura pressochè completa.

1.3. Le piccole e medie imprese nei PVS: un quadro generale.

Con riferimento al periodo che va dal 1974 al 1981 sono state individuate complessivamente 87 piccole e medie imprese (PMI) su un totale di 125 imprese aventi investimenti all'estero. La maggior parte di esse (80) non apparteneva a grandi gruppi finanziari.

Il numero di consociate possedute in media dalle PMI è, peraltro, molto più basso - coem è logico attendersi - di quello relativo alle grandi imprese. Pertanto, soltanto il 40% delle consociate estere era di pertinenza delle PMI.

Esse, però, operano più di frequente nei PVS e nei paesi a medio sviluppo (PMS). Infatti in queste due aree è localizzato il 79% del numero totale delle consociate di PMI (contro il 64% delle altre). La differenza è ancora maggiore se si limita l'analisi al manifatturiero escludendo l'estrattivo, che è di esclusiva pertinenza di grandi imprese.

Se l'ID italiano si caratterizza in generale, rispetto agli altri paesi, per un maggiore coinvolgimento nei PVS, e nei PMS, le PMI rafforzano questo carattere.

Alcuni PMI sono state fra le prime, subito dopo il 1900, ad internazionalizzarsi, il periodo fra le due guerre e quello immediatamente successivo alla seconda guerra mondiale è, quello, caratterizzato dall'espansione all'estero delle grandi imprese. Negli ultimi 30 anni e, in particolare negli anni '70 e '80, si è avuto un crescendo nella costituzione di consociate da parte di PMI in termini sia di numero sia di altre grandezze ID, fatturato ed occupazione.

Con particolare riferimento al periodo 1974-1981, gli indicatori di crescita all'estero di queste aziende mostrano tutti una dinamica più accentuata di quella delle grandi imprese, particolarmente ove ci si limiti al settore manifatturiero nei >pvs e nei PMS.

Si arriva, quindi ad una situazione, nel 1981, in cui il numero di consociate delle PMI è pari ai 2/3 di quelle delle grandi imprese: l'ID è di poco superiore al 5% (17% nel manifatturiero) il fatturato è, pari, a circa il 9% (14% se si considera il solo manifatturiero); l'occupazione assomma invece, a circa il 17% (18% per il solo manifatturiero).

Il minor peso delle consociate di PMI nei termini di ID, fatturato ed occupazione dipende dal fatto che, chiaramente, esse sono più piccole delle consociate di grandi imprese. La notevole differenza tra peso nei termini di fatturato e in termini di occupazione deriva, poi, dal più elevato coefficiente di lavoro che caratterizza le PMI. La cospicua differenza fra percentuale nei termini di ID e di occupazione -con riferimento all'industria nel suo complesso- è infine, imputabile all'elevatissima intensità di capitale nel settore estrattivo.

Il settore di predominante attività delle PMI - particolarmente nell'ambito dei PVS e dei PMS - è quello meccanico, ma la presenza nel tessile, abbigliamento, calzature è anch'essa rilevante. Come per le altre imprese, le consociate di PMI svolgono - anche nei PVS e nei PMS- principalmente attività di tipo market-oriented.

Le PMI sono assolutamente assenti nell'ID resource-oriented. Le runaways- ossia le aziende che investono nei PVS per sfruttare i più bassi costi del lavoro colà esistenti- sono quasi indifferentemente grandi o PMI.

Le PMI detengono una percentuale del capitale delle loro consociate più bassa che per le grandi imprese, ciò che denota una più elevata propensione a costituire joint-ventures, particolarmente con soci-pubblici e privati-locali

NOTE CAPITOLO 1

- (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.
- (2) Cfr. J.H. Dunning, Foreword to N. Hood e s. Young, The economics of the multinational enterprise, Longman, Londra, 1979, p. VII.
- (3) Cfr. Casson M., General theories of the multinational enterprise: a critical examination, University of Reading, D.P. in International Investment and Business Studies, n° 77, Jan. 1984. Alcune delle osservazioni critiche di Casson sono contenute anche in N. Acocella, Imprese multinazionali e investimenti diretti. Le cause dello sviluppo, Giuffrè, Milano, 1975, pp.
- (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 volontaria sono pubblicati per la Gran Bretagna in Trade and Industry (ora British Business), 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. Biagioli A., Le imprese multinazionali a base italiana, in Bollettino della Banca di'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.
- (9) Indicazioni più dettagliate sul contenuto, le metodologie e i limiti delle fonti statistiche relative agli investimenti diretti italiani sono contenute nell'Appendice A.
- (10) Si tratta della legge valutaria n° 786 delle causali, 101 e 102 del D.M. 1981 e delle norme di attuazione.
- (11) L'autorizzazione non é prevista quando di 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) Cfr. D.M. 6-10-1982

- (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 che comporta, fra l'altro, che la nostra definizione di ID esclude i prestiti concessi alle consociate.
- (15) La novità, invero, sembra essere rispetto alla forma prevalente di internazionalizzazione di alcuni paesi come gli USA, nei quali è tuttora predominante l'ID, piuttosto che rispetto ad altri paesi, fra i quali l'Italia, nei quali operazioni internazionali diverse dall'ID sono da tempo presenti.
- (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 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, ciclostilati. Più di recente, cfr. Dunning J.H. e Pearce R.D., Some observations on the new forms of international resource transfer, Report prepared for the U.N. centre on Transnational Corporations, Jan. 1982; Momigliano F. e Balcet G., Nuove tendenze nei processi di internazionalizzazione; recenti sviluppi del dibattito sulla differenziazione dei modelli di comportamento delle imprese multinazionali e "nuove forme" di coinvolgimento estero delle imprese, in Onida e altri, Internazionalizzazione dell'industria: nuove forme e problemi aperti, Angeli, Milano, 1984.
- (17) Per la natura delle fonti da noi utilizzate per individuare le attività estere, è possibile che vi sia stata una sottovalutazione degli ID di cui sono titolari singoli individui

CAPITOLO 2

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

2.1. Introduzione.

Il numero di consociate produttive create all'estero da aziende italiane è il dato che verrà utilizzato in questo capitolo per esaminare l'evoluzione temporale degli ID italiani. Questo è infatti l'unico indice di multinazionalizzazione per cui è stato possibile ricostruire una serie storica completa. Anche in altri paesi, a causa degli stessi problemi da noi incontrati, legati alla mancanza per certi periodi, ed alla non affidabilità per altri, delle statistiche ufficiali, per delineare un quadro di lungo periodo ci si è serviti di dati dello stesso genere. Così gli studi più importanti sull'andamento degli ID europei (1) ed americani (2) 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 nè della dimensione degli investimenti, nè 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 dirigono le preferenze degli investitori, di valutare come varia nel tempo la propensione ad investire all'estero di vari gruppi di imprese, offrono un'utile misura del coinvolgimento estero delle aziende.

Un'altra nota di cautela, nella lettura dei risultati che verranno presentati, deriva dal fatto che questa ricerca era diretta principalmente ad accertare l'estensione delle attività produttive italiane all'estero nei periodi più recenti. E quindi probabile che il numero di consociate create prima degli anni settanta sia stato sottostimato. E' 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, tuttavia, dal confronto tra i nostri dati e quelli raccolti dalla Harvard Business School ed utilizzati da Franko (3). Prendendo in esame il gruppo di imprese considerate da quell'ultimo (4), che è un sottoinsieme del nostro universo, da queste due fonti emergono le stesse indicazioni sulle caratteristiche dell'ID italiano e sul

suo andamento temporale, con l'eccezione degli anni 1965-70, di cui si discuterà in seguito. Sembrerebbe, dunque, che la sottovalutazione dell'espansione nei primi periodi sia in realtà stata 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, ed offrire spunti per ulteriori, e più approfondite, riflessioni sui singoli periodi. Le indicazioni emerse dall'analisi del numero di consociate saranno riconsiderate per il periodo 1974-81, alla luce delle medie che contraddistinguono gli investimenti in diverse aree e settori. Un quadro completo del valore delle attività produttive estere delle aziende italiane dal 1974 in poi verrà offerto nel prossimo capitolo.

2.2. Sviluppo di lungo periodo dell'investimento diretto italiano.

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

2.2.1. Il settore manifatturiero.

Le imprese manifatturiere italiane cominciano ad investire all'estero, sebbene in proporzioni modeste, all'inizio del secolo. Sono qui state individuate sei consociate create prima del 1914 (Tav.2.1). Durante la stessa epoca imprese estere cominciarono a penetrare il mercato italiano con investimenti produttivi (5). Il nostro paese dunque, pur con un certo ritardo e con un ruolo poco attivo, partecipa alla prima fase di internazionalizzazione dell'industria manifatturiera che viene generalmente datata dal 1880 al 1914 (6)

L'espansione internazionale delle imprese italiane riprende tra le due guerre, dopo l'interruzione dovuta al conflitto mondiale, e procede in questo periodo ad un ritmo più veloce che nella fase precedente. La Tav.2.1 indica che sedici nuove consociate vengono formate tra il 1920 e il 1939. La Tav.2.2, che presenta la distribuzione nel tempo del numero cumulato di consociate create fino alla fine del 1970, suggerisce che gli anni tra le due guerre rappresentano un periodo di internazionalizzazione più attiva, rispetto all'inizio del secolo, anche per le aziende manifatturiere del resto dei 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 che nel decennio che li precede. 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 integrare i dati ottenuti tramite i questionari 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 viene, inoltre, confermato dall'indagine di Franko, come indicato dalla Tav.2.2.

Disaggregando maggiormente gli anni tra le due guerre si trova che l'espansione all'estero delle aziende italiane è concentrata in un intervallo temporale piuttosto breve. Dieci consociate, il 63% del totale delle entrate in questi venti anni, furono formate nel quadriennio 1929-32. Bisognerà chiarire attraverso un esame più specifico delle motivazioni dei singoli investimenti, che influenza abbia avuto su questo fenomeno la rivalutazione della lira che si ebbe nel 1927. Si dovrà chiarire, dunque, se per le imprese considerate, la presenza produttiva sui mercati di sbocco fosse volta a compensare una riduzione delle esportazioni

Dalla Fig.2.1, che presenta il numero di consociate manifatturiere entrate nel periodo 1947-81, si rileva che il secondo dopoguerra vede la ripresa degli I D italiani. L'espansione estera delle nostre aziende subisce un'accelerazione nel corso degli anni cinquanta e dei primi anni sessanta, che coincide dunque 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.

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 (Tav.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.

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 Tav.2.2 indica che per il nostro paese non si verifica 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 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 dell'internazionalizzazione 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'acclerazione, 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.

Gli sviluppi degli anni sessanta e settanta possono meglio essere valutati differenziando tra due gruppi di case-madri, che verranno chiamate "nuove" e "vecchie" imprese, connotato naturalmente riferito 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 successo all'estero, sono principalmente legate a costi d'informazione, dovuti alle differenze - ad esempio - linguistiche, culturali e legali, che vi sono 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 risulta 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 aspetterebbe, dunque, che imprese di vecchia internazionalizzazione seguano vie d'espansione diverse da quelle adottate da aziende che operano per la prima volta al di fuori del territorio nazionale.

La Tav. 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 (23 consociate), settanta (38 consociate) e nel 1980-81 (27 entrate). Gli investimenti dei nuovi investitori procedono invece ad un ritmo più costante, aumentando da un periodo all'altro.

L'espansione dei nuovi investitori è caratterizzata quindi dal fatto che le entrate non sono concentrate in particolari periodi. Questo 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 dell'internazionalizzazione dei vecchi produttori dovrà essere ulteriormente analizzata 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 espansioni all'estero. Quest'andamento potrebbe anche derivare da una maggiore reattività dei produttori più internazionalizzati di fronte alle tensioni che si sviluppano sul mercato interno. Gli anni 1961-63 e 1970-71 furono periodi di forti aumenti salariali, e con essi vengono a coincidere le fasi espansive degli I D 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 rilevazioni, se questi, invece che essere distribuiti casualmente, fossero concentrati in particolari periodi. Ciò potrebbe essersi verificato, se fanno valide le informazioni offerte da Franko, per gli anni 1965-70. In detto periodo, secondo quest'autore, furono create 45 consociate dalle grandi imprese manifatturiere italiane, ed i nostri dati individuano per lo stesso gruppo di produttori 27 entrate (7).

Per gli anni settanta, comunque, è assai improbabile che il rallentamento degli ID effettuati da vecchie IM sia da attribuire ad una sottovalutazione.

La Fig.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. Questi sono anni in cui si verifica una flessione anche per gli ID di altri paesi europei. Prendendo in esame i dati nazionali di diversi paesi, si può notare un rallentamento in questi anni 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 per una maggiore sincronia tra i cicli economici dei più importanti paesi sviluppati, relativamente ai periodi precedenti. Ciò potrebbe aiutare a spiegare l'andamento dell'I D. Il coincidere, a livello internazionale, delle fasi depressive può, infatti, avere come risultato di scoraggiare sia l'investimento all'interno che all'estero.

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

Questo fenomeno, tuttavia, è stato rilevato anche per altri paesi. Dunning (8) indica l'aumento dei disinvestimenti come uno degli elementi che caratterizzano l'espansione delle I M 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 teorici (9).

Per le imprese U.S.A. risulta che il tasso di disinvestimento, calcolato come rapporto tra uscite ed entrate lorde, aumenta da 0.23 nell'1968-69 a 0.56 nel 1974-76 (10). Per le aziende qui censite, i nostri dati suggeriscono che questo rapporto passa da 0.07 nel 1973-75 a 0.18 nel 1976-78, ed aumenta ancora a 0.41 nel 1979-81. Sembrerebbe dunque che, se il caso italiano si discosta da quello degli altri paesi, ciò avvenga non perchè aumentino le liquidazioni, ma per il ritardo con cui ciò si è verificato.

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 10.5 nel 1980-81. I primi anni settanta rappresentano così un periodo di espansione più forte sia dei periodi precedenti che seguenti.

La fine degli anni settanta, come è già stato sottolineato in altri studi(11), è quindi caratterizzata da un alto turnover. Nonostante i numerosi disinvestimenti si ha però un saldo attivo. Questo è vero sia per il complesso delle aziende italiane, che per le sole grandi imprese.

2.2.2 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 (Tav.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/ Shell (12). In questi stessi anni tuttavia, i paesi dell'Europa Continentale iniziarono ad adottare strategie volte all'ottenimento di una maggiore sicurezza nell'approvvigionamento. Furono così fondate aziende a controllo - o a partecipazione - statale, come l'Agip in Italia e le 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 - (Tav.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 e, così, fortemente

ridotto (13). 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 quella 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 non diminuiscono le quote di proprietà. 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 IM inglesi ed americane. Questi sviluppi tuttavia stanno anche a testimoniare i buoni risultati di una 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 pre-1974 - che l'internazionalizzazione produttiva di queste aziende durante gli anni sessanta sia diretta principalmente ad allargare la rete di consociate estere, nel decennio seguente, ed in particolar modo dopo il 1974, la crescita invece sia dovuta in primo luogo al potenziamento di attività già esistenti. Si hanno, infatti, forti aumenti del patrimonio netto di imprese già da tempo controllate. La dimensione media dell'ID nel settore estrattivo - considerando pari a 100 il valore 1974 - sale a 523 nel 1981. Questo aumento è assai più pronunciato di quanto non avvenga nel settore manifatturiero, per il quale lo stesso indice è nel 1981 pari a 230. Così, nonostante le entrate estrattive diventino nel 1975-81 una percentuale del totale assai più bassa che nel passato, 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'Olanda (14).

2.3. 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 continuano a contraddistinguerlo.

Negli anni pre-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 Tav.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.

Il settore della gomma è quello in cui vengono effettuati il maggior numero di investimenti all'estero - Tav. 2.7 - ed ancora oggi è il comparto manifatturiero più importante per l'ID italiano. L'industria alimentare, 2 consociate pre-1914, ha ugualmente continuato anche negli anni più 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 più paesi. L'importanza di questa azienda come prima vera IM italiana è ormai ben documentata (15). 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 nelle 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 SNIA (16) e la Fiat (17). 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, vengono effettuati 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 pre-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 più 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 più attiva dell'internazionalizzazione delle imprese italiane tra le due guerre.

Il ventaglio dei settori che operano all'estero si allarga (Tav. 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.

2.4. 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 (Tav. 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 internazionalizzati 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 PVS (18). La Tav. 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, nel loro caso tuttavia il fenomeno ha connotati assai più marcati. Come si può notare dalla Tav.2.5, nel periodo 1945-59, viene localizzato in quest'area geo-economica il 70% circa delle nuove consociate italiane.

Inizialmente -1945-54- l'attenzione dei produttori italiani 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 italiano. Nella seconda metà degli anni cinquanta, le

nostre imprese incominciano a dirigersi anche verso altre zone del Terzo Mondo, ed in particolare modo in Asia. Gli investimenti diretti in questo Continente appaiono del tipo market oriented. Ed infatti su cinque consociate costituite in Asia, quattro sono localizzate in India, il paese che offre il più ampio mercato di sbocco.

La tav.2.8 indica che la concentrazione così fortemente pronunciata dell'ID italiano nei PVS, durante il 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 centrati nei PVS - rispettivamente il 69% ed il 71% del totale -, e per entrambi i gruppi l'America Latina è 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 più importante per le nuove imprese ed i PS per i produttori più internazionalizzati.

Nel periodo 1945-54 il settore in cui le imprese italiane sono più attive sul mercato internazionale è quello elettromeccanico e delle macchine per ufficio - 8 consociate -. Questo è un comparto fortemente composito all'interno del quale operano sia grandi imprese che produttori di piccole e medie dimensioni. In questi anni - Tav. 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 1954-59 è invece l'accelerazione degli investimenti nel settore chimico. Questo è un comparto di più recente internazionalizzazione rispetto ad altre aree di punta dell'ID italiano. Una delle imprese più attive in quest'industria è infatti entrata sul mercato internazionale durante gli anni quaranta. Continuano gli investimenti nel settore alimentare (3 entrate nel 1945-54 e 4 nel 1954-59), mentre rallenta l'espansione nel settore delle macchine elettriche (il numero di entrate si dimezza) ed in quello dei mezzi di trasporto (4 consociate nel 1945-54 e 1 nel 1955-59).

2.5. 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'I D italiano (38 consociate contro 42 nel quindicennio precedente). In questo periodo la distribuzione geografica dell'investimento manifatturiero è assai diversa rispetto al passato. Il peso relativo del PMS cresce di venti punti percentuali, dal 12% nel 1945-59 al 32% nel 1960-64, (vedi Tav. 2.5). Aumenta anche, ma in misura più 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. Le entrate nei PVS, che nel 1945-59 rappresentavano il 71% del totale, scendono ora al 40%. Questo dato aggregato, tuttavia, nasconde tendenze diverse. Vi è una forte diminuzione della preferenza per l'America Latina (dal 57% al 24%) area questa in cui ormai tutte le maggiori imprese italiane controllano 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 Tavv.2.5 e 2.6. indicano che le preferenze delle nostre aziende diventano, in questo periodo, più 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 nelle imprese manifatturiere dell'Europa Continentale, come si è notato nella sezione 2.2.1., subisce una forte accelerazione, e questa coincide con uno spostamento dei nuovi investimenti a favore dei P S, la cui quota sul totale - vedi Tav.2.6 - aumenta dal 54% nel 1959-64 al 64% nel 1965-70.

In questo stesso periodo, invece, per l'Italia non si verifica un forte aumento del numero di ID manifatturieri, nè uno spostamento verso i PS. La distribuzione geografica degli investimenti non presenta rilevanti differenze con il quinquennio precedente. S'interrompe dunque 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 che operano sul mercato internazionale. Nel 1959 vi erano 23 imprese manifatturiere con consociate produttive all'estero, dieci anni dopo questo numero è quasi triplicato (61 case madri).

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 vecchie ed i nuovi investitori (Tav. 2.8) l'elemento caratterizzante del periodo è l'aumento dell'importanza relativa degli ID nei PMS ed, in misura inferiore, nei PS. Le nuove consociate costituite dai nuovi investitori continuano tuttavia ad essere localizzate in proporzione maggiore nei PMS e quelle dei vecchi investitori nei PS.

Negli anni sessanta si assiste ad una 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 aziende tessili.

La meccanica non elettrica e l'elettromeccanica sono i settori in cui vengono effettuati il maggior numero di ID - 14 e 12 consociate rispettivamente -. La Tav.2.9 indica che in queste due industrie sono concentrate 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 negli ID effettuati da vecchie IM.

In entrambi questi comparti tre quarti dei nuovi investitori sono imprese di piccole 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, il 58% in Spagna ed il 48% in America Latina. I nuovi investitori elettromeccanici, invece, seguono 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 in quegli stessi anni seguito dagli altri maggiori produttori europei. Nella seconda parte degli anni sessanta invece (vedi Tav.2.9) quest'espansione si interrompe.

Il settore della gomma è l'unico in cui -secondo i nostri dati - si verifici 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.

2.6. Gli anni settanta: la diversificazione dell'investimento diretto italiano ed il riorientamento verso i Paesi sviluppati.

La rapida espansione della prima metà degli anni settanta (69 consociate contro le 31 del 1965-69) è legata principalmente all'attività di vecchie IM (Tav. 2.3). Come si è visto, gli investimenti di questo gruppo rallentano nel 1975-79 ed hanno una ripresa nel 1980-81. L'espansione dei nuovi investitori continua invece a ritmo sostenuto per tutti gli anni settanta. Nella seconda parte del decennio vi è un forte aumento del numero di consociate create da imprese di piccole e medie dimensioni che non appartengono a gruppi. La loro entrata nel mercato è una delle determinanti della maggiore diversificazione che caratterizza il quadro multinazionale italiano in questo ultimo periodo. Si tratta infatti di imprese che - come si vedrà - in prevalenza seguono strategie, ed hanno preferenze geografiche, diverse da quelle del complesso dell'IM italiane

Nella prima metà di questo decennio, pur non essendovi mutamenti rilevanti nell'orientamento geografico degli investimenti, si possono iniziare a notare alcuni cambiamenti che diventeranno invece assai marcati 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 - Tav. 2.5 -, si può osservare che la quota dei PS sale dal 27% al 29%, mentre quella dei PMS diminuisce dal 30% al 25%. Vi è anche un aumento del peso relativo delle consociate costituite nei PVS. Ma in questo caso, tuttavia il connotato di maggiore interesse è il fatto che le nuove entrate sono meno concentrate in America Latina e più in Asia ed in Africa.

Nella seconda metà degli anni settanta questi tre sviluppi - l'aumento degli ID nei paesi avanzati, il rallentamento dell'espansione nei PMS, i diversi orientamenti all'interno del Terzo Mondo - diventano assai più accentuati. La percentuale sul totale delle entrate localizzate nei PS cresce di 10 punti, salendo al 41%. Ciò è principalmente dovuto al maggiore interesse dimostrato dalle imprese italiane per gli USA, fenomeno questo che si verifica già 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 durante gli 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 sono del tipo market-oriented. Dieci consociate vengono localizzate in questo Continente negli anni settanta, nove sono nel Sud-Est Asiatico e solo tre market-oriented. 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 invece investono nell'Africa del Nord, alla ricerca non più di un maggiore volume di vendite, ma di mano d'opera a basso costo da utilizzare per produrre beni che verranno poi riesportati in altri mercati.

L'elemento di maggiore interesse, negli anni 1980-81 è l'ulteriore aumento del numero di entrate negli USA. Diminuisce l'importanza degli ID nei PVS, ma bisognerà attendere per vedere se si tratta di un trend di lungo periodo.

Se paragoniamo le esperienze delle nuove e delle vecchie IM negli anni 70-81 (Tav.2.8) si nota che, pur permanendo le differenze già notate che caratterizzano la struttura geografica degli ID di un gruppo rispetto all'altro, si hanno tuttavia alcuni mutamenti simili. I PS continuano ad essere una zona d'investimento più importante per le vecchie imprese (44% delle entrate nel 1970-81) che per le nuove (32%), mentre il contrario avviene per i PMS (rispettivamente il 16% ed il 25%). Per entrambi questi gruppi di investitori, tuttavia, si ha una diminuzione dell'importanza relativa delle aree a sviluppo intermedio ed un aumento della quota dei PS.

Diverso è invece il comportamento di questi due gruppi per ciò che concerne il Terzo Mondo. Negli anni 1970-81 gli ID nei PVS - in termini relativi - diminuiscono per le vecchie IM ed aumentano per le nuove. Questo è dovuto al fatto che, mentre il primo gruppo continua ad investire prevalentemente in America Latina ed in Africa Sub-Sahariana, nelle zone dunque che vanno perdendo importanza, al secondo invece si devono 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 di piccole e medie dimensioni non parte di gruppi. Queste aziende effettuano sette dei nove investimenti che si hanno nel Sud Est Asiatico tra il 1970 ed il 1981, e sei dei dieci investimenti nel Nord-Africa.

Gli anni settanta assistono 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 dello stock di consociate, manifatturiere. Questa misura di variabilità è pari a 2.5 nel 1950, scende a 2 nel 1960 ed a 1.7 nel 1970: è ancora uguale ad 1.7 nel 1974 e diventa 1.5 nel 1979 e nel 1981. L'alto valore di questo indice innanzitutto, mostra che nonostante la maggiore dispersione delle attività italiane rispetto al passato, queste sono ancora fortemente concentrate in pochi paesi. Potrebbe sembrare, inoltre, che il processo di diversificazione si vada 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 questo presente, gli anni 1975-79 appaiono allora come una fase di rapida diversificazione, dopo il periodo 1970-74 in cui non si hanno invece mutamenti di rilievo nella struttura geografica degli ID italiani.

La Tav. 2.10 mette a confronto la composizione geografica dello stock di consociate manifatturiere posseduto nel 1970 e nel 1981 dalle grandi imprese italiane 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 1981 diventi più simile alla composizione geografica che gli ID degli altri paesi europei avevano nel 1970. Non si hanno dati per questi paesi sul numero di consociate estere dopo il 1970. Non è possibile, dunque, valutare se le differenze tra la struttura dell'investimento estero delle grandi imprese italiane e delle altre grandi imprese europee siano o meno aumentate. E' 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 dunque che la struttura geografica dell'ID italiano, nonostante vi sia una evoluzione nella stessa direzione in cui si muovono gli altri paesi europei, continui a mantenere caratteristiche sue proprie.

Il paese la cui esperienza sembra essere più simile a quella italiana è la Francia. Ciò non sorprende, dato che -escludendo le aziende italiane- tra i casi in esame nella Tav. 2.10, le imprese francesi sono quelle con una storia multinazionale più recente.

Negli anni settanta - vedi Tav. 2.7 - i settori che effettuano il maggior numero di investimenti sono quello meccanico (21 consociate), dei mezzi di trasporto

(20), elettromeccanico e delle macchine per ufficio (19), della gomma (19) ed alimentare (15). In queste industrie l'espansione continua senza interruzione durante tutto il decennio. La Tav. 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 Tav. 2.9, rallentano le attività all'estero delle vecchie IM chimiche, ed al causa di questo il numero complessivo di entrate diminuisce (5 consociate).

Gli anni 1970-75 sono invece caratterizzati da una forte espansione del settore tessile (8 entrate), e della lavorazione dei metalli (10 consociate), grazie all'entrata sul mercato di nuove imprese.

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'Olivetti (19).

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 si verifica il maggior numero di disinvestimenti, 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 smettono di aggiungere nuove consociate a quelle esistenti. Nel settore elettromeccanico, ugualmente, le uscite non sembrano essere un segno di crisi, ma parte di una politica di ristrutturazione effettuata da aziende che intendano proseguire sulla strada di una maggiore internazionalizzazione. Negli anni 70-81 il rapporto tra uscite ed entrate in questo settore è pari a 0.23.

Le liquidazioni che si hanno nell'industria chimica sembrano invece essere più il risultato 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 nell'espansione estera

delle aziende chimiche, ma anche un aumento dei disinvestimenti. Se si considera il 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.

2.7. La dimensione media delle consociate italiane all'estero negli anni 1974-81.

Dati sul numero delle consociate, di cui ci si è serviti nel Cap. 2, e sul volume di ID, che verranno utilizzati nel Cap. 3, non sempre offrono le stesse informazioni circa le caratteristiche geografiche e settoriali dell'attività multinazionale in un certo periodo e della sua evoluzione nel tempo. La dimensione media delle consociate, valutata in termini di ID, può infatti essere diversa a seconda delle aree e dei settori, e/o variare nel tempo in modo dissimile. Queste diversità derivano, è chiaro, da differenze nel valore sia del patrimonio netto che delle quote di proprietà, differenze che, a loro volta, sono legate ad una molteplicità di fattori quali, ad esempio, le caratteristiche tecnologiche del settore, il tipo di investitore, la finalità e l'anzianità degli investimenti. Le dimensioni medie degli investimenti verranno qui brevemente esaminate. In seguito si cercherà di valutare quanto delle differenze rilevate sia da imputare a disuguaglianze nel valore medio del patrimonio netto e quanto invece a diversità nelle quote di proprietà.

Prima di procedere a questo esame, bisogna però notare che il gruppo di consociate utilizzato per calcolare le dimensioni medie dell'ID non è lo stesso impiegato fino ad ora. Nel Cap. 2 il quadro geografico e settoriale è stato delineato includendo il numero di tutte le consociate identificate. Dati sull'ID non sono però disponibili per ciascuna di queste aziende. Per calcolare le dimensioni medie si è allora preso in esame solo il sottoinsieme per cui erano disponibili dati completi sull'ID. (20) Questo è anche il campione che verrà utilizzato nel Cap. 3.

Le Tavv. 2.11 e 2.12 indicano che le consociate per cui si hanno dati completi sull'ID sono un gruppo rappresentativo di tutto l'insieme da noi rilevato. In ciascuna tavola, le colonne (a) e (b) offrono indicazioni molto simili, sia sulla struttura dello stock 1974 che sulla sua evoluzione. Questo è confermato dall'alto valore assunto dal r_s di Spearman, calcolato sui valori delle colonne (a) e (b) relativi allo stesso anno. Le discrepanze che vi sono tra le informazioni derivate dal numero e dal volume degli ID possono quindi essere imputate solo in minima parte all'aver utilizzato due diversi insiemi di consociate.

Dati sul numero di consociate (Tav. 2.11) indicano che nel 1974 lo stock era distribuito per il 32% nell'America Latina, il 19% nei PMS Europei non CEE, il 18% nei PS CEE. Dalla Tav. 2.13 - che riporta la dimensione media relativa dell'ID per aree geografiche (21) - si rileva che queste non sono solo le tre aree in cui vi è il maggior numero di investimenti, ma anche quelle verso cui sono diretti gli investimenti di maggiori dimensioni. Il fenomeno è particolarmente pronunciato per l'America Latina, caso in cui la dimensione media relativa è pari a 178. Da notare invece le dimensioni assai ridotte degli investimenti negli USA. L'indice è per questo paese pari a 7. Questo dato è sottostimato dato che non siamo riusciti ad ottenere informazioni su una delle consociate più importanti presenti negli USA nel 1974. Un così basso valore riflette tuttavia anche il fatto che prima della seconda metà degli anni settanta sono più attive sul mercato americano imprese di piccole e medie dimensioni altamente specializzate, che non le grandi imprese.

Nel 1979 aumenta la quota USA dello stock del numero di consociate (dal 4 al 7%), diminuisce invece l'importanza relativa dei PMS (dal 23 al 21%), dell'America Latina (dal 32 al 30%) e dell'Africa Subsahariana (dal 9 al 7%).

Questi mutamenti vengono accentuati da variazioni nelle dimensioni medie degli investimenti. Nel caso degli USA, in particolare, vi è un aumento fortemente pronunciato della dimensione media degli investimenti. L'indice riportato nella Tav. 2.13 passa da 7 nel 1974 a 128 nel 1979. Ciò è imputabile non a variazioni delle quote di proprietà o ad aumenti particolarmente accentuati del patrimonio netto per le consociate già esistenti nel 1974, ma ai grossi investimenti effettuati su questo mercato durante gli anni 1975-79 dalle grandi imprese.

Informazioni contrastanti ci vengono invece offerte dai dati sul numero e sulle dimensioni medie degli investimenti al riguardo dell'Africa del Nord e dell'Asia. La Tav. 2.11 indica che la quota del Nord Africa aumenta dall'1 al 4% e quella dell'Asia dal 6 al 7%. Invece le dimensioni medie relative diminuiscono nel primo caso da 18 a 10 e nel secondo da 10 a 8.

Gli sviluppi più significativi per il 1981, in termini del numero di consociate, risultano essere, sia sulla base delle colonne (a) che (b) della Tav. 2.11, la crescita del peso relativo dell'Europa sviluppata e l'ulteriore aumento dell'importanza degli USA. Nel primo caso il fenomeno è accentuato, nel secondo è affievolito dall'andamento delle dimensioni medie relative dell'ID. L'indice presentato nella Tav. 2.13 aumenta per i PS CEE da 121 nel 1979 a 151 nel 1981, per gli Stati Uniti invece scende da 128 a 98. Diminuisce inoltre, sia in termini

assoluti che relativi, la dimensione media degli investimenti localizzati nei PMS non CEE. Questo è in gran parte attribuibile alla liquidazione di una consociata che nel 1979 costituiva il più grosso investimento nella zona.

Dalla Tav. 2.14 si rileva che la dimensione media dell'ID varia considerevolmente a seconda dei settori. Al primo posto vi sono l'industria della gomma e quella dei trasporti, in cui operano poche grosse IM. Si vedrà infatti che questi due comparti manifatturieri hanno un peso assai maggiore in termini del volume che del numero degli investimenti. Nel 1974 anche nel settore della prima lavorazione dei metalli vi erano consociate di grosse dimensioni. L'indice è per questo settore pari a 168. Questo si può spiegare notando che dei 13 investimenti effettuati fino al 1974 in questo settore, 8 erano consociate che operavano nella raffinazione del petrolio. Nello stesso anno la dimensione media relativa è pari a 12 per il meccanico ed a 70 per la meccanica elettrica e per ufficio. Questa differenza riflette principalmente il ruolo preponderante giocato dalle piccole e medie imprese nel primo di questi settori fino alla metà degli anni settanta, e la maggiore presenza invece delle grosse IM nel secondo.

L'industria chimica è l'unica tra quelle caratterizzate dalla presenza di grandi imprese in cui prevalgono investimenti di piccole dimensioni. Infine la scarsa importanza, in termini di numero, degli investimenti nel settore tessile, e nella produzione del legno e della carta, è accentuata dalle dimensioni limitate delle consociate.

Nel 1979 lo stock del numero di consociate indica un aumento del peso relativo degli investimenti nella prima lavorazione dei metalli e nel tessile. Nel primo caso si ha però una consistente diminuzione delle dimensioni medie dell'ID, l'indice scende da 168 a 100. I nuovi investimenti effettuati negli anni 1975-79 vengono infatti diretti ad attività assai meno capital-intensive di quanto non sia la raffinazione del petrolio. Nel settore tessile la dimensione media relativa degli investimenti, seppure più alta che nel passato, continua ad essere molto al di sotto della media generale. La maggiore internazionalizzazione di questo settore incide così poco sul volume complessivo dell'ID italiano.

Nel 1981 il mutamento più marcato nelle dimensioni medie relative dell'ID si ha nei settori della gomma e dei mezzi di trasporto. Nel primo caso vi è un forte aumento della dimensione degli investimenti. Questo dipende dal potenziamento di consociate già da tempo controllate attraverso aumenti del patrimonio netto. Nel settore dei mezzi di trasporto, invece, vi è una forte diminuzione della dimensione, sia assoluta che relativa, degli investimenti, a causa di alcune importanti liquidazioni effettuate nei primi anni ottanta.

- 2.8. Il profilo temporale dell'espansione all'estero delle piccole e medie imprese e le quote di proprietà.

L'espansione estera delle PMI è concentrata nei due periodi: quello precedente il 1950 e quello successivo al 1950. In entrambi le PMI che si multinazionalizzano sono in numero prevalente rispetto alle grandi imprese. Con particolare riferimento al secondo dopoguerra il ritmo di entrata (come investitori esteri) delle PMI si mantiene nel 70% del totale nell'arco di tempo che va dal 1950 al 1974, con la sola eccezione dei primi anni '60 nei quali esso cade al 5% circa. Dopo il 1975 il processo di multinazionalizzazione è quasi esclusivamente dovuto alle PMI (cfr. Tav. 2.15).

In termini di numero di consociate create, il processo è meno evidente, ma ha luogo in termini molto vicini a quelli prima indicati per le case-madri. La ragione di ciò sta nel fatto che le PMI hanno ciascuna un numero medio di consociate molto più basso che le grandi imprese. Nel 1981, infatti il 67% delle PMI avevano una sola consociata e il numero medio di consociate di loro pertinenza era di 1,5, mentre per le grandi imprese esso era di 4,3.

La Tab. 2.16 mostra le quote di proprietà medie per le PMI nelle varie aree, confrontate con quelle delle maggiori imprese. Con l'eccezione dei paesi europei non appartenenti alla CEE e gli Stati Uniti, la quota di proprietà detenuta dalle PMI è sempre inferiore a quella di pertinenza delle grandi. Nel complesso, quindi, è confermata l'attesa che le PMI abbiano una minore partecipazione media nelle loro consociate. Ciò sembra dipendere essenzialmente da una maggiore disponibilità delle PMI ed avere partners (che sono spesso locali) e, al tempo stesso, da una maggiore necessità per tali imprese di avere il sostegno di alti soci per affrontare costi d'informazione e di ambientamento che per esse si presentano relativamente più onerosi che per le grandi imprese.

NOTE

- (1) Franko, L.G., (1976) *The European Multinational* (Londra, Harper & Row). Stopford, J. M. (1974) 'The Origins of British-based Multinational Manufacturing Enterprises' *Business History Review*, 48, 303-35. Stopford, J. M., (1976) 'Changing Perspective on Investment by British Manufacturing Multinationals' *J. Int. Bus. Stud.*, 7, pp. 15-27.
- (2) Vernon, R., (1971), *Sovereignty at Bay*, (New York, Basic Book).
- (3) Franko (1976), op. cit.
- (4) Fiat, ENI, IRI, Montedison, SNIIA, Olivetti, Pirelli.
- (5) Hertner, P., (1984) *Il capitale tedesco in Italia dall'Unità alla prima guerra mondiale (Il Mulino)*.
- (6) Wilkins M., (1970), *The Emergence of Multinational Enterprise* (Cambridge, Harvard University Press,). Dunning John, H., "Changes in the level and structure of international production: the last one hundred years" in M. Casson ed., (1983), *The Growth of International Business*, (Londra, Allen e Unwin).
- (7) Consociate manifatturiere di imprese italiane.

	Entrate (Franko)	Entrate (IAI)	No. Medio (Franko)	No. Medio (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	<u>122</u>	<u>98</u>		

- Fonti: Franko, L., (1976), op. cit., p. 94; dati IAI.
- (8) Dunning John H., *Changes in the level and structure of international production: the last one hundred years*. in M. Casson (1983), op. cit., p. 98.
- (9) Chiplin, P. e Wright, M. (1980) "Divestment and Structural Change in UK industry" in *National Westminster Quarterly Bank Review*, Feb; pp. 42-52; Marois, B e Jourde, J.E., (1977) 'Le désinvestissement des firmes françaises à l'étranger' in *Banque*, Avril, pp. 405-11; Wilson B.D., (1978) "Foreign Divestments in the Multinational Investment Cycle: the US Experience" in *Multinational Business No. 2*, pp. 1-11; Van Den Bulcke D. et al (1979) "Investment and Disinvestment Policies of Multinational Corporations in Europe" (ECSIM e Saxon House, Londra).
- (10) Curhan, J., Davidson, W. e Suri D. (1977) "Tracing the Multinational" (Cambridge, Mass: Harvard Univ. Press).

- (11) Gianfranco Viesti, L'internazionalizzazione dell'economia italiana: evidenza empirica e problemi di ricerca. in L'Internazionalizzazione dell'Industria: Nuove forme e problemi aperti. (1984), Franco Angeli, Milano.
- (12) Franko (1976) op. cit., p. 53.
- (13) United Nations (1983) Transnational Corporations and World Development, pp. 195-200.
- (14) United Nations (1983), op. cit., p. 76.
- (15) Bezza, Bruno (1983) 'Le attività internazionali della Pirelli prima del 1914' (manoscritto non pubblicato); Montenegro, Angelo (1983) 'La Pirelli fra le due guerre mondiali (manoscritto non pubblicato).
- (16) Pozzobau, Martino (1983) Snia Viscosa: 1920-1928 (manoscritto non pubblicato).
- (17) Bigazzi, Duccio (1983) 'Le attività internazionali della Fiat dal 1900 al 1939 (manoscritto non pubblicato).
- (18) Franko (1976), op. cit., p. 103.
- (19) Financial Times, Nov. 2, 1982.
- (20) Vengono inclusi solo i casi in cui si hanno dati sull'ID per ciascuno dei tre anni qui considerati nei quali l'azienda operava come consociata italiana.
- (21) Questo indice si è ottenuto dividendo lo stock di ID per il corrispondente numero di consociate, avendo così la dimensione media in termini monetari, e ricavando poi i valori relativi prendendo come base la dimensione media per il complesso delle aree geografiche.

CAPITOLO 3

Gli investimenti delle imprese italiane all'estero: la dinamica nel periodo 1974-'81.

3.1 La dimensione del fenomeno. I caratteri generali

Il paragrafo 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 sia nel 1981, sia negli anni che vanno dal 1974 al 1981. Gli indici che si sono utilizzati, oltre all'investimento diretto sono il fatturato e l'occupazione (che sono poi gli indicatori a cui normalmente fa riferimento la letteratura sull'argomento).

La tavola 3.1 ci consente di avere una prima misura della rilevanza che ha assunto il fenomeno dell'espansione all'estero delle nostre imprese, per il 1981. Il fatturato delle 253 consociate estere (su 317) che hanno risposto a questa domanda del questionario è stato nel 1981 per l'insieme dell'industria di altri 25.500 miliardi. Una idea più chiara della dimensione del fatturato all'estero si può avere se si pensa che, nel 1981, esso corrispondeva ad oltre il 10% del fatturato complessivo delle imprese industriali con almeno venti addetti, e, se ci si riferisce alla sola industria manifatturiera, i 16.500 miliardi rilevati dall'indagine, corrispondono al 6,6% dell'intero fatturato in Italia (sempre delle imprese con oltre 20 addetti) (1). Queste percentuali costituiscono evidentemente una soglia minima per valutare la reale dimensione del fenomeno. Bisogna infatti ricordare che l'indagine fatta non ha potuto tenere conto di tutte le imprese che operano fuori d'Italia, e che, inoltre un certo numero di imprese tra quelle individuate dalla ricerca (oltre il 10%) non hanno risposto alla domanda (2).

Quanto i valori effettivi possono superare quelli rilevati, è difficile stabilire anche se è probabile che le percentuali reali non si discostino molto da un 12-13% per l'insieme dell'industria e dall'8-9% per la sola industria manifatturiera.

All'interno dell'industria ha un grosso peso il settore estrattivo -quasi il 35% dell'ammontare complessivo- che, come peraltro era prevedibile, fattura all'estero, più del doppio di quello che fattura in Italia (2,3 volte).

In parte differenti sono le indicazioni che si ricavano dai dati relativi dell'occupazione (seconda parte della Tavola 3.1 anche se, è bene notarlo, i due insiemi di dati si riferiscono non solo ad un diverso numero di consociate (243 contro 253 del fatturato) ma anche, sia pure in piccola misura, a due sottoinsiemi diversi delle 317 imprese rilevate dall'indagine.

Gli occupati delle consociate estere risultano nel complesso poco più di 200.000, cioè circa il 6,2% di coloro che lavorano nelle imprese con oltre 20 addetti ed il 3,4% del complesso degli occupati nell'industria italiana. Sono quasi tutti concentrati nell'industria manifatturiera (il 94.4%), anche se il rapporto tra occupati all'estero ed occupati in Italia è molto più alto per l'industria estrattiva (36.3%) che per l'industria manifatturiera (5.9%).

Per l'investimento diretto le informazioni sono più complete riguardando una percentuale più ampia delle consociate rilevate (276). Gli 8944 miliardi investiti all'estero costituiscono il 3-4% del patrimonio netto complessivo dell'industria italiana e sono fortemente concentrate nel settore estrattivo (due terzi dell'investimento complessivo).

Sempre utilizzando come indice l'investimento diretto è possibile valutare la consistenza delle attività della nostra industria attraverso un confronto internazionale.

Sono immediatamente evidenti le diverse conclusioni che si possono trarre (Tavola 3.2) per il settore manifatturiero da un lato e per l'industria estrattiva dall'altro.

Anche se il dato tedesco è certamente sovrastimato, così come probabilmente lo sono quelli relativi ad USA e Gran Bretagna (3), è certo che la dimensione degli ID italiani per il settore manifatturiero è molto inferiore a quello degli altri paesi.

E ciò anche se si tiene conto, come elemento di correzione, del rapporto che esiste tra i livelli dei prodotti dell'industria nei vari paesi.

Il valore aggiunto dell'industria manifatturiera statunitense è circa 6 volte quello italiano, ma la consistenza dell>ID è oltre 36 volte. Per la Gran Bretagna - paese, peraltro, di antica multinazionalizzazione - a parità di prodotto interno l>ID italiano è solo un nono. Le minori differenze si hanno con il Giappone, rispetto al quale si hanno solo un quinto degli ID, con un prodotto interno industriale che è tra un terzo ed un quarto. C'è da tenere presente tuttavia che i dati giapponesi dovrebbero sottostimare l'effettivo livello degli ID (4).

Per il settore estrattivo le conclusioni sono esattamente opposte. Gli ID all'estero della nostra industria sono tre volte più consistenti di quelli tedeschi ed inglesi, mentre all'interno sono solo rispettivamente il 40% circa e meno del 30%. Un rapporto analogo tra dimensione relativa degli ID ed dimensione relativa del PIL esiste solo negli Stati Uniti, almeno per quel che riguarda i paesi da noi esaminati (5).

Il quadro complessivo che si ricava per l'industria nel suo complesso, anche tenendo conto delle cautele con cui si devono confrontare i dati, sembra indicare un livello relativamente basso della nostra attività all'estero, paragonabile forse solo a quello giapponese.

Più complesse sono invece le questioni che si pongono se si vuole riuscire a dare, sulla base dei risultati della ricerca, una valutazione dell'andamento recente dell'espansione all'estero delle imprese italiane.

Esiste infatti in primo luogo un problema che riguarda la valutazione delle uscite dal mercato delle consociate estere. Poche tra le imprese che hanno chiuso una consociata all'estero nel periodo esaminato, hanno fornito indicazioni quantitative sulle attività liquidate. E' probabile inoltre che la stessa indagine sia riuscita a cogliere meglio le consociate esistenti rispetto a quelle liquidate.

E' ragionevole quindi supporre che 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 più consistente questo tipo di questioni.

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 il 1974, il 79 e l'81) ma solo per uno o due anni, cosa che poteva portare ad andamenti non corretti. Per il confronto nel tempo si è preferito ricorrere ad un sottoinsieme di imprese individuate tra quelle che hanno fornito risposte per tutti e tre gli anni.

Il risultato è stato che, mentre le consociate che potevano essere prese in considerazione per il 1981 variavano dalle 243 alle 276 (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.

Nonostante l'esistenza di questi limiti, il quadro che emerge dall'insieme delle tabelle che vanno dalle 3.3 alla 3.5, ci sembra sia sufficiente per delineare gli andamenti di fondo del fenomeno.

Nella Tavola 3.3 sono riportati i risultati dell'indagine relativa al fatturato, sia per l'intero insieme di consociate preso in esame dall'indagine, sia per il sottoinsieme individuato nel modo appena descritto.

Mentre i risultati relativi alla parte alta della tabella sono più attendibili per ciascun anno per individuare il livello, se vogliamo cogliere gli andamenti è più utile esaminare i valori relativi al sottoinsieme.

Il primo elemento che sembra emergere è che negli otto anni in esame, se si considera l'industria nel suo complesso, vi è sicuramente stato uno sviluppo

dell'attività delle consociate estere. Ma la valutazione dell'entità della crescita può essere diversa a seconda dei punti di riferimento che si prendono.

Se ci si riferisce ai valori relativi al sottoinsieme, che, come detto, sono senz'altro più attendibili per cogliere l'andamento del fenomeno nel tempo l'indice più evidente di questa espansione è dato dal rapporto tra fatturato all'estero delle imprese italiane e fatturato complessivo all'interno dell'industria (delle imprese che occupano almeno 20 addetti).

L'andamento del rapporto, che passa, per l'insieme dell'industria, da 4.89% nel 1974 a 7,16% nel 1979, a 7,32% nel 1981 mostra chiaramente la più rapida crescita del fatturato delle consociate estere. La crescita dovrebbe essere stata abbastanza significativa anche se, per le ragioni già esposte, il salto della percentuale dal 1979 può sovrastimare il reale andamento del fenomeno.

Considerando che (prima parte della tabella) il valore più prossimo alla realtà (anche se, abbiamo già detto in precedenza, è a sua volta una sottostima) per il 1981 è il 10% si può concludere che il rapporto, secondo la nostra ricerca, dovrebbe essere passato da un valore prossimo all'8% ad appunto il 10% del 1981.

L'andamento dell'occupazione nelle consociate estere (Tav. 3.4) sempre a livello dell'insieme dell'industria, conferma solo in parte le tendenze rilevate per il fatturato. Confrontando i dati ricavati dalla nostra indagine con quelli relativi all'occupazione industriale nelle imprese con oltre 20 addetti, si può effettivamente notare una crescita del rapporto tra il 1974 e il 1981. Ma è significativo il fatto che nel 1979 la percentuale aveva raggiunto un valore più elevato (5,96 nel '79 contro il 5,02 nel 1981, riferendosi al sottoinsieme) e che da quell'anno al 1981, l'occupazione all'estero sia diminuita di oltre 40.000 unità.

Se si approfondisce l'analisi per settori all'interno dell'industria, diventa subito evidente che una parte rilevante dall'espansione dell'attività all'estero è legata a quanto accade nel settore estrattivo. Il suo peso (più il sottoinsieme) in termini di fatturato estero passa dal 13.1% al 30.7; in termini di occupazione aumenta dall'1.9% al 3.9%; in termini di investimento diretto dal 47.4% al 66.6%

Anche il confronto con il fatturato e l'occupazione in Italia conferma l'eccezionalità dello sviluppo di questo settore fuori dal nostro paese con percentuali che dal 1974 al 1981 in pratica raddoppiano.

Un discorso diverso va fatto per l'industria manifatturiera. Utilizzando ancora una volta come indice il rapporto tra fatturato all'estero ed in Italia le

modificazioni che si possono trovare sono:

1. tra il 1974 ed il 1981, sia il fatturato che l'occupazione crescono più fuori d'Italia che all'interno. La dimensione della crescita dovrebbe essere stata abbastanza contenuta soprattutto se si tiene conto dei problemi di sottostima per il 1974; per il fatturato si passa infatti da 4.29 a 5.15. Per l'occupazione la crescita è minore se si considera il rapporto con le imprese che occupano almeno 20 addetti ed è addirittura nulla se il rapporto è fatto con tutti gli occupati (2,9%);
2. i tre anni di riferimento sembrano individuare due sottoperiodi distinti. Per gli anni che vanno dal 1974 al 1979 l'espansione è piuttosto consistente sia se misurata con il fatturato che con l'occupazione. Nei due anni successivi la tendenza sembra viceversa alla riduzione. La percentuale del fatturato passa da 5.45 a 5.15, mentre quella dell'occupazione crolla da 5.86 a 4.88 con una diminuzione in valore assoluto di oltre il 20%. Cosa quest'ultima che sembra suggerire l'esistenza, in quegli anni, di profonde modificazioni e ristrutturazioni all'interno dell'attività svolta all'estero dalle imprese italiane.

La tendenza ad un lieve rallentamento dell'espansione all'estero negli anni in esame, è confermata se si utilizza, come parametro di confronto del fatturato all'estero, il valore delle esportazioni.

E' interessante anzitutto notare che nel 1981 il fatturato delle consociate estere di imprese italiane costituiva almeno il 30% dell'export delle imprese con oltre 20 addetti, ed il 20% (anche in questo caso come percentuale minima) dell'export manifatturiero complessivo. Quanto all'andamento, risulta abbastanza chiaramente il relativo declino dell'attività svolta all'estero rispetto alle esportazioni. Riferendosi alla seconda parte della tabella (e quindi al sottoinsieme corretto) mentre nel 1974 il fatturato all'estero costituiva il 24.7% delle esportazioni delle imprese con almeno 20 addetti (16.8 se il rapporto è con le esportazioni di tutte le imprese), nel 1979 si passava al 23.3% e nell'81 al 22.8% (rispettivamente al 16.7% ed al 15.4%).

Riassumendo quanto si è appena visto, ci sembra di poter concludere che mentre l'attività all'estero del settore estrattivo è stata in forte espansione soprattutto dal 1974 al 1979, per il settore manifatturiero si è manifestato un certo rallentamento nella crescita che

diventa evidente soprattutto se il confronto è fatto con l'andamento delle esportazioni e che si accentua dopo il 1979 in corrispondenza di quello che appare un periodo di forte trasformazione della presenza all'estero delle nostre imprese.

3.2. 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).

Nella tavola 3.6 è riportata la composizione dell'attività all'estero nel 1981 e, sulla base dei dati relativi al sottoinsieme, dal 1974 al 1981 misurata utilizzando tre soliti indici, fatturato, occupazione e investimento diretto.

Osservando i dati relativi al 1981 (dato corretto) la prima constatazione che si può fare è che l'attività delle imprese italiane sembra concentrarsi da un lato nei PS e, dall'altro, nei PVS. Il fatto che i valori che si riferiscono ai PVS superano sempre il 50% per l'industria nel suo complesso e scendono in maniera consistente in termini di fatturato e investimento diretto per la sola industria manifatturiera, dà una dimensione abbastanza chiara dall'importanza dell'attività estrattiva, nei PVS come d'altro conto c'era da attendersi.

E' interessante inoltre osservare che la percentuale di occupati nei PVS per l'industria manifatturiera resta di gran lunga più elevata rispetto a quella relativa al fatturato e all'investimento diretto indicando come in quest'anno vengono effettuate soprattutto attività labour-intensive.

E' ancora significativo il fatto che, nel 1981, se ci si sofferma sul solo settore manifatturiero, il 50% del fatturato all'estero delle imprese italiane sia concentrato nei PS.

Tornando all'investimento diretto è possibile fare un confronto con altri paesi sulla distribuzione geografica delle attività all'estero (6).

La prima cosa che si può rilevare (Tav.3.6 bis) è, dopo il Giappone (ma per questo paese dovrebbe giocare un ruolo cruciale la collocazione geografica), il paese che ha la più alta percentuale di ID, anche a livello della sola industria manifatturiera, nei PVS. La percentuale del nostro paese (44.7%) nel 1981 è più che doppia di quella

tedesca, inglese e statunitense. Si può considerare questa quindi come una delle caratteristiche della espansione nell'industria italiana all'estero.

Scendendo ad un dettaglio maggiore per aree, l'industria italiana sembra concentrare, più degli altri paesi, la propria attività nel Sud America e nell'area dell'Europa del sud. La presenza in Africa è al livello di Germania ed USA, mentre in Asia, area di forte concentrazione degli ID giapponesi, ci si ferma percentualmente ai livelli tedeschi. Analogamente a quello tedesco è il valore che si riferisce agli ID nella Cee mentre appaiono relativamente bassi gli ID nel Nord America e negli USA.

Sempre dalla Tavola 3.6 è possibile ricavare qualche informazione su quanto è accaduto dal 1974 al 1981 nel nostro paese. Le percentuali si riferiscono questa volta al sottoinsieme confrontabile nel tempo.

Il quadro sembrerebbe indicare in primo luogo una forte diminuzione di interesse verso l'area dei PMS e quindi verso i paesi del Sud Europa dove nel 1974 erano concentrati, per l'industria manifatturiera, oltre un terzo dell'occupazione, quasi un terzo del fatturato e poco meno del 25% dell'investimento diretto. Tutte queste percentuali infatti, nel 1981 risultano più che dimezzate.

Si può dunque parlare per gli anni '70 di una significativa riallocazione geografica dell'attività all'estero delle nostre imprese.

Crescono ovviamente le percentuali relative agli altri due gruppi di paesi anche se in diversa misura. L'aumento sembra interessare soprattutto l'area dei paesi più industrializzati e questo sia se si considera l'aggregato industria nel suo complesso sia se ci si riferisce alla sola attività manifatturiera.

L'attività nei PMS è stata dunque sostituita nel corso dell'ultimo decennio da una nuova espansione dell'investimento diretto verso i paesi più ricchi, e questo anche per quel che riguarda il settore estrattivo.

Il senso complessivo di questa trasformazione nella composizione geografica delle attività all'estero, anche ricordando quello che si è appena visto confrontando i dati italiani con quelli di altri paesi, è quello di un progressivo adeguamento della struttura geografica dell'ID italiano a quello dei paesi più industrializzati.

Le tavole 3.7 e 3.8 permettono di scendere a un livello di maggiore disaggregazione della distribuzione geografica dell'attività delle consociate estere. Anche se le modificazioni che si ricavano sulla base dei tre indicatori non sempre concordano e, probabilmente, le singole indicazioni vanno prese con una certa cautela, vista la minor affidabilità delle informazioni mano a mano che si scende ad un maggior dettaglio, è evidente la forte concentrazione dell'attività in poche aree geografiche

soprattutto se si esaminano i dati relativi al solo settore manifatturiero. Nelle due aree dei Paesi della Cee del nord Europa e dell'America latina si concentra il 73.7% del fatturato complessivo, il 66.2% dell'occupazione, il 67.7% dell'investimento diretto.

Per quanto riguarda il fatturato i Paesi Cee-nord Europa sono quelli con la percentuale più alta (il 39.9%) mentre per l'occupazione e l'investimento diretto l'area per la quale si rilevano le percentuali più alte è l'America Latina (i valori sono rispettivamente 40.1% e 41.4%). Seguono per importanza il Sud Europa (non Cee) e gli U.S.A.

Il quadro diventa diverso se esaminiamo i risultati relativi all'insieme dell'industria. La concentrazione geografica è molto meno accentuata ed assumono maggior importanza le due aree in cui si suddivide 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 più importanti ma con una percentuale complessiva che, almeno per il fatturato, è molto più bassa (cioè del 48.1% contro il 73.7% dell'industria manifatturiera). L'area di maggiore concentrazione degli investimenti diretti nel 1981 è invece il nord Africa, seguita dall'Africa sub-sahariana, dall'America Latina e dai paesi Cee del nord Europa.

Dal punto di vista degli andamenti dal 1974 al 1981 (valori ricavati dal sottoinsieme) i fatti più rilevanti, se si guardano i dati relativi all'industria manifatturiera (Tavola 3.7) sembrano essere il forte aumento di peso dell'area nord Europa-Cee, la cui percentuale subisce un incremento, per tutti e tre gli indicatori, di quasi il 50%; l'ancora più rapida crescita dell'attività negli U.S.A che nel 1974 era del tutto trascurabile, il forte declino dei paesi del sud Europa (non Cee).

E' poi significativa la dimensione che assume lo sviluppo del fatturato e dell'investimento diretto per il nord Africa che emerge da Tavola 3.8, che segnala la consistente crescita della presenza delle nostre imprese nel settore estrattivo in questa area. Da entrambe le tabelle si può infine notare una lieve tendenza ad una minore concentrazione geografica dell'attività all'estero. Non solo diminuisce la somma delle percentuali relative alle tre aree più importanti (riduzione in parte legata al declino dell'attività nel sud-europa) ma si delinea anche una tendenza all'aumento per tutti i valori relativi alle altre aree.

Un ultimo insieme di riflessioni è suggerito dalla Tavola 3.9 nella quale è riportato l'andamento del rapporto tra fatturato (settore manifatturiero) delle consociate estere ed esportazioni per alcune aree. Dai dati sembrano emergere due tendenze. Nei PVS le esportazioni tendono ad assumere sempre maggiore importanza rispetto al fatturato all'estero. Nei PS, ed in particolare negli U.S.A., e nei paesi del nord Europa-Cee sembra essere accaduto il contrario, con un forte incremento del fatturato all'estero rispetto alle esportazioni. Nonostante questo, nel 1981 il rapporto tra fatturato all'estero ed export risultava ancora superiore (26.1%) a quello rilevabile per gli U.S.A. (19.2) ed ai paesi del nord Europa-Cee (17.7).

Mentre dunque fino al 1974 nei PSS si preferiva esportare e nei PVS si preferiva costituire consociate per produrre in loco, nel corso degli anni '70 le situazioni mutano con il risultato che nel 1981 le differenze tra le varie aree non sono più molto rilevanti.

3.3. La composizione dell'attività per settori ed aree

Si è appena 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 (Tav. 3.10).

Nel 1981, in termini di fatturato i settori più importanti erano rispettivamente: gomma, mezzi di trasporto ed l'alimentare. Le vendite complessive dei primi due settori superano di poco il 50% del fatturato globale. Prendendo in considerazione tutti e tre i settori la percentuale passa al 70%.

Per quanto riguarda l'occupazione, sempre nel 1981, le due percentuali sono rispettivamente del 53.9% e del 66.6% (ma il terzo settore è, in questo caso, quello delle macchine per ufficio). Utilizzando infine l'investimento diretto come indice, la percentuale per i primi due settori è del 54.0% e per i primi tre del 65.6% (ed anche in questo caso il terzo settore è quello delle macchine per ufficio).

La forte concentrazione settoriale dell'ID (Tav. 3.11) sembra peraltro una caratteristica comune dell'espansione all'estero di molti sistemi industriali. Il peso dei due settori più importanti va dal 40% area del Giappone, al 50% di Gran Bretagna ed USA, al 60% di Germania ed Italia. In tutti i paesi, con la sola eccezione della Gran Bretagna, il settore meccanico è tra i due più importanti. La percentuale italiana è superiore a quella giapponese ed è inferiore a quella tedesca e statunitense.

Analogamente l'Italia è l'unico paese la cui industria chimica non ha una grande rilevanza in termini di ID estero. Il valore relativo all'Italia è il 5%, quelli relativi agli altri paesi vanno da un minimo del Giappone del 21% circa al massimo della Germania di oltre il 33%. La caratteristica dell'espansione italiana è viceversa il peso straordinariamente elevato del settore della gomma. Tornando all'Italia,

Il confronto con i due anni precedenti (1974 e 1979) per i quali è stata condotta l'indagine mostra tuttavia che la tendenza generale è, ancora una volta, alla diminuzione della concentrazione; diminuzione che sembra più netta a partire dal 1979. La percentuale del fatturato delle prime tre imprese è passata dal 78.8% nel 1974 al 75.9% nel 1979 al 69.4% nel 1981 (ci si riferisce ovviamente al sottoinsieme di imprese per il quale si hanno dati confrontabili per i tre anni). Per l'occupazione le percentuali relative ai tre anni sono 82.2, 79.7, e 76.0. Per l'investimento diretto le percentuali relative al 1974, 1979, 1981 sono rispettivamente del 72.7%, del 69.8% e del 65%.

Con la tavola 3.12 è possibile fare un altro passo avanti incrociando i dati per settore con quelli per aree. Si può così osservare che la specializzazione settoriale per area è molto elevata. Quasi sempre, per ciascuna area, i primi tre settori superano il 90% del fatturato complessivo. Le aree in cui nel 1981 è meno accentuata (la specializzazione) sono il nord-Europa con il 76.8% per il primi tre settori ed il sud-America con il 77.9.

Il settore che più spesso è tra i tre più importanti nelle varie aree è il settore della gomma, presente un pò ovunque. Segue l'estrattivo che ha un peso notevole soprattutto nei PVS. Le macchine per ufficio sono presenti in prevalenza nei PVS e nei PMS, così come il settore chimico. Il meccanico è il settore più importante negli U.S.A e tra i più importanti in America latina. Per quel che riguarda le tendenze, anche in questo caso si può parlare di un lieve declino delle specializzazioni per aree. Ma su questo punto occorrerebbe approfondire.

3.4. Il grado di internazionalizzazione dell'industria italiana.

3.4.1 Il grado di multinazionalizzazione.

Il quadro delineato nel paragrafo precedente ha messo in evidenza il relativo ritardo con cui la nostra industria sta seguendo l'esperienza dei paesi più industrializzati nella via della multinazionalizzazione. Ma come, d'altro canto, le distanze con questi paesi, pur esistenti, non segnalino elementi di gravi difficoltà,

anche se l'evoluzione del fenomeno a cavallo degli ultimi due decenni indica la presenza di un significativo processo di riorganizzazione della nostra presenza all'estero.

L'obiettivo di questo secondo paragrafo è quello di riesaminare il problema della multinazionalizzazione e, più in generale, della internazionalizzazione alla luce dei risultati della nostra indagine per contribuire a delineare con più chiarezza questo aspetto della realtà italiana.

I risultati relativi al grado di multinazionalizzazione delle nostre imprese sono raccolte nelle tavole che vanno dalla 3.13 alla 3.19.

La prima indicazione che si può trarre è che (Tavola 3.13), nel 1981, se ci si riferisce alla sola industria manifatturiera, circa un quarto degli occupati delle imprese che avevano una attività produttiva fuori d'Italia, lavoravano all'estero. Un risultato del tutto analogo si ha per il rapporto tra fatturato delle consociate all'estero e fatturato delle case madri, che è infatti ancora circa di 1 a 3. Se si utilizza come indice l'investimento diretto (che è posto quindi in relazione al patrimonio netto delle case madri) la percentuale risulta più bassa, pari cioè al 26,5%.

Se si passano ad esaminare i valori che comprendono anche l'industria estrattiva (parte destra della Tavola 3.13) le percentuali risultano tutte più elevate anche se l'unica differenza veramente significativa riguarda l'investimento diretto la cui percentuale è in pratica tripla rispetto a quella dell'industria manifatturiera (75,4% contro 26,5%). Cosa questa che non fa che sottolineare ancora una volta la rilevanza che assumono per il nostro paese gli investimenti diretti all'estero nel settore estrattivo.

Il significato di queste prime informazioni per il 1981 può essere valutato meglio se si confrontano i risultati ottenuti dalla nostra ricerca con quelli che è possibile ricavare da una pubblicazione internazionale per altri paesi (1).

Poichè quest'ultima indagine copre solo le imprese più grandi, anche per l'Italia i valori riportati nella tabella precedente sono stati ricalcolati per le sole imprese di maggiori dimensioni (2).

Il quadro raccolto nella tavola 3.14, che riporta come indici del grado di multinazionalizzazione i rapporti tra fatturato all'estero e fatturato all'interno e tra occupati all'estero ed occupati in Italia, sembra confermare le convinzioni comuni e cioè che le nostre imprese che hanno attività all'estero sono, in genere, meno multinazionalizzate di quelle straniere.

Le percentuali relative all'Italia sono nettamente le più basse per quel che riguarda il rapporto tra i fatturati. Per il nostro paese il valore è del 36,9% mentre per la media dei paesi esaminati è quasi doppio (69,8).

Sono ugualmente tra le più basse se si prende in considerazione l'occupazione. Il dato italiano è 33,7 mentre quello relativo all'insieme dei paesi è 52,2. Utilizzando questo secondo indice le differenze tra l'Italia e gli altri paesi sono quindi minori; la cosa non sembra priva di significato, soprattutto se si tiene conto del fatto che il Giappone ha una percentuale più bassa di quella italiana (ma il dato potrebbe essere discutibile per il non elevato numero di imprese che forniva queste informazioni) e che le percentuali francesi e tedesche non sono troppo differenti dalle nostre (rispettivamente 36,2 e 43,5).

Le maggiori diversità in termini di fatturato potrebbero trovare poi una loro parziale spiegazione nella diversa distribuzione geografica delle attività italiane che, come abbiamo visto, si concentrano più che per altri paesi nei PVS, dove c'è da supporre che si abbiano minori fatturati per addetto e si utilizzino tecniche più labour-intensive.

Per riassumere su questo punto, mentre è indubbio il basso livello di multinazionalizzazione delle nostre imprese all'inizio degli anni '80, è anche vero che le differenze con gli altri paesi non sono nel complesso troppo rilevanti.

Elementi di ulteriore riflessione su questa questione possono essere ancora ricavati dalla Tavola 3.13 esaminando l'andamento nel tempo - cioè dal 1974 al 1981 - degli indici già visti. Sia i valori relativi all'industria manifatturiera sia quelli relativi al totale dell'industria segnalano una crescita sensibile del grado di multinazionalizzazione tra il 1974 ed il 1979 ed un ancor più netto declino tra il 1979 ed il 1981 che riporta in genere gli indici al di sotto del livello del 1974. Per l'ID si ha viceversa un declino abbastanza contenuto nel tempo.

La seconda parte della Tavola 3.13 e la tavola successiva ci permettono di comprendere meglio quello che è accaduto.

Anzitutto l'andamento sembra collegabile più che ad un fenomeno generalizzato, a quanto accade ad alcune grandi imprese. Calcolando la media aritmetica tra il grado di multinazionalizzazione di ogni singola casa-madre si può vedere che l'andamento è del tutto diverso per il fatturato (non per l'occupazione) segnalando un declino tanto lento quanto costante nei due sottoperiodi. Una conferma a ciò viene dai risultati della Tavola 3.14 dove viene esaminato lo stesso fenomeno ma solo per quel gruppo di imprese che avevano già consociate nel '74 e continuano ad averne fino all''81. Il contrasto tra i valori ponderati e non ponderati è ancora più evidente. Per i primi si ripropone in maniera ancora più accentuata il salto tra il

'74 ed il '79 mentre è molto meno netto il declino dopo il '79; i secondi segnalano una crescita relativamente costante.

In altre parole, qualcuna tra le grandi imprese che già esistevano nel '74 ha avuto una forte espansione all'estero fino al '79, anno dopo il quale vi è stata una certa crisi. Nel complesso tuttavia le imprese di più antica multinazionalizzazione sembrano continuare la loro espansione (dati non ponderati) all'estero. Quello che rendeva più forte l'espansione tra il '74 ed il '79 e più netto l'allontanamento degli indici nel biennio successivo è il gioco delle entrate. Le imprese che costituiscono nuove consociate all'estero in questo arco di tempo (Tavola 3.15) hanno, come c'era da attendersi, un più basso grado di multinazionalizzazione per cui il declino dell'indice che si è rilevato non solo non segnala una crisi generalizzata delle "vecchie" multinazionali (con qualche importante eccezione), ma individua una entrata consistente di "nuove" multinazionali che si concentra soprattutto negli anni tra il '79 e l'81, come peraltro era rilevato nel capitolo precedente.

Le ultime due Tavole sul grado di multinazionalizzazione riportano una disaggregazione settoriale. Si può quindi anzitutto costruire una graduatoria tra i settori. Nel 1981 il settore con la più alta quota di fatturato all'estero è quello della gomma che produce fuori d'Italia 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%, il 28,4% ed il 27,9%). Anche per questa ulteriore disaggregazione vale quanto si è visto in precedenza. 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 più antica data tendono a multinazionalizzarsi sempre più. L'eccezione più rilevante è costituita dal settore dei trasporti che dopo un forte aumento del rapporto tra il '74 ed il '79, vede il valore dimezzarsi nei due anni successivi. Un andamento analogo è rilevabile anche per il settore del legno.

Con la seconda tabella il fatturato e l'occupazione delle nostre consociate all'estero sono messi in relazione non con i corrispondenti valori delle case madri ma con quelli dell'intero settore (imprese con almeno 20 dipendenti).

Le indicazioni confermano ovviamente quanto già si era detto in precedenza. Oltre al settore estrattivo, il settore più multinazionalizzato è quello della gomma. La produzione all'estero è pari quasi al 60% di quello in Italia così come l'occupazione nelle consociate raggiunge poco meno del 50% dell'intera occupazione del settore.

Ad un livello molto più basso si colloca il settore dei trasporti (16,8%) e l'alimentare (9,1%), mentre l'ultimo comparto che segnala un apprezzabile livello di multinazionalizzazione resta quello meccanico con un 5,5%.

Gli andamenti dal 1974 al 1981 ricalcano quelli rilevati nella Tavola precedente, anche se diventa forse ancora più accentuato il declino della percentuale relativa al settore trasporti.

3.4.2 Le esportazioni.

E' 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 esportazioni su fatturato all'interno risulta infatti più che doppio. A fronte del 30% circa dell'insieme delle imprese, le imprese multinazionali italiane, oltre all'attività diretta all'estero, esportavano nel 1981 per un ammontare medio pari al 65% delle vendite all'interno (Tavola 3.18).

Per la verità nel 1974 le differenze tra le imprese che avevano consociate all'estero e quelle che non ne avevano erano ancora maggiori. Mentre le prime esportavano quasi il 75% di quello che vendevano in Italia, la percentuale per le seconde era di poco superiore al 20%.

Nell'arco di tempo coperto dalla ricerca sembra quindi delinearsi una apparente capacità decrescente ad esportare delle imprese multinazionali del nostro paese. In realtà il declino della percentuale è, anche in questo caso, 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'andamento tra il 1974 ed il 1981 diventa esattamente opposto (Tavola 3.18, seconda riga) a quello visto in precedenza. Questo vuol dire, analogamente a quanto si era visto nel paragrafo precedente, che l'andamento complessivo è stato fortemente influenzato dalla "crisi" che ha interessato alcune grandi imprese, ma che, in generale, la tendenza per le imprese multinazionali italiane è ad un aumento dell'export fortemente sostenuto. Non sembrano invece influenzare i dati le nuove entrate, come mostra la Tavola 3.20, che riporta i dati relativi alle imprese che già nel '74 avevano all'estero, visto che gli andamenti dei rapporti (ponderati e non) sono del tutto analoghi a quelli rilevati nella tabella precedente.

A proposito delle imprese che iniziano attività all'estero nel periodo esaminato, è interessante notare che la percentuale di esportazioni rispetto al fatturato interno prima della costituzione di consociate all'estero, risulta inferiore in media a quella che si rileva dopo che l'attività all'estero è iniziata. Ma è vero che la crescita è inferiore a quella che si registra per l'insieme delle case madri. In sostanza sembra che non vi sia stata una piena sostituzione tra attività svolte direttamente ed esportazioni all'estero, anche se è indubbio che la costituzione di consociate rallenta la crescita dell'export. Analizzando il quadro per settori (Tavola 3.21) viene confermata in generale l'indicazione secondo la quale le imprese multinazionali del nostro paese hanno una capacità di esportazione superiore alla media. Quasi per tutti i settori si esporta un terzo o più di un terzo della produzione (con le sole eccezioni dei settori alimentari e carta).

L'andamento nel tempo ricalca quello dell'attività all'estero con una complessiva espansione che trova l'importante eccezione del settore dei trasporti.

3.4.3 Il grado di internalizzazione

Sulla base di quanto si è finora detto può sicuramente essere compreso meglio il significato dei risultati riportati nelle Tavole 3.22 e 3.23. Nel 1981 per ogni unità di fatturato in Italia ve ne è una e un quarto prodotta o venduta all'estero. In media le imprese manifatturiere esportavano o producevano all'estero quasi il 40% di quanto si vendeva in Italia.

Confrontando i dati della ricerca con quanto risulta per l'estero si può osservare che il grado di internazionalizzazione delle nostre maggiori multinazionali resta complessivamente più basso di quello che risulta dall'esame dei valori che si ricavano per i grandi gruppi esteri. Sembrerebbe tuttavia superiore (di poco) a quello inglese e (di molto) a quello giapponese ed americano. Almeno per quest'ultimo paese tuttavia gioca sicuramente un ruolo rilevante la dimensione del mercato interno. Il grado di internazionalizzazione è viceversa molto più alto sia per paesi relativamente piccoli come Olanda, Svezia e Canada, sia per la Germania che dopo l'Olanda è il paese le cui multinazionali sono più internazionalizzate (3,48 contro 1,48 per l'insieme dei paesi).

Le Tavole 3.24 e 3.25 mostrano poi chiaramente la rilevanza che ha assunto nel tempo la componente estera della domanda nei vari settori. Per il settore della gomma il rapporto complessivo vendite all'estero, vendite all'interno delle case madri è di 5 a 1, e l'intero settore vende all'estero più di quanto vende in Italia; per il

meccanico il primo rapporto è di 1,5 il secondo è di 0,6. Questo settore è anche quello che sembra avere una crescita più rapida della sua internazionalizzazione. Evidenti, soprattutto nella Tavola 3.25, le difficoltà che hanno avuto alla fine degli anni '70 il settore dei trasporti e della prima lavorazione dei minerali.

L'ultimo aspetto interessante che può essere esaminato in questo paragrafo è la composizione delle vendite all'estero tra esportazioni e fatturato delle consociate estere. Nel 1981, le imprese rilevate dalla nostra indagine producevano all'estero circa la metà di quanto vendevano all'estero. Se si fa riferimento a tutte le imprese con oltre 20 addetti, la percentuale di produzione all'estero scende al 23% (Tavola 3.26 e seguenti).

Tornando alla Tavola 3.23 è possibile valutare la percentuale italiana (per le grandi imprese) rispetto a quella rilevabile per altri paesi. Anche questo indicatore segnala un livello relativamente basso del grado di multinazionalizzazione. Per la media dei paesi infatti la percentuale è superiore di 15 punti e cioè pari al 63%. E' vero che il valore italiano supera molto quello giapponese ed è analogo a quello svedese, ma in linea di massima per tutti i paesi sembra aver maggior peso la produzione all'estero rispetto alla produzione. Si va infatti dal 57% della Francia al 75% della Gran Bretagna. Per quel che riguarda l'andamento nel tempo, per l'insieme delle case madri si nota la solita espansione fino al '79 con successiva riduzione dell'indice dopo quell'anno. Andamento questo che si traduce, a livello del complesso dell'industria manifatturiera in una riduzione, seppur lieve, del grado di preferenza per la multinazionalizzazione (rispetto alle esportazioni) nell'arco degli 8 anni.

3.5 Caratteristiche dimensionali ed evolutive delle piccole e medie imprese nei PVS.

In termini di numero, le consociate di piccole e medie imprese (PMI) erano nel 1981 i 2/3 circa in quelle delle grandi imprese. Esse, avevano peraltro, un fatturato inferiore ad 1/10 di quello delle grandi imprese (più precisamente, 8,7%), ma in termini di occupati l'importanza relativa cresce costituendo i dipendenti di consociate di PMI il 17% di quelli delle altre consociate. La comparazione di queste tre informazioni permette di stabilire che le consociate di PMI sono, da un canto in media molto più piccole delle altre, ma che i processi produttivi da esse impiegati sono a più alto coefficiente di lavoro.

Come era logico attendersi, le grandi imprese sono localizzate in minor misura che le altre nei PVS (46% del numero complessivo rispetto al 51% per le piccole e medie imprese) e nei PMS (18%, contro il 28% delle piccole e medie imprese). Tuttavia la percentuale nel fatturato totale attribuibile ai PVS è assolutamente uguale per le due categorie di imprese (57%). E' nei PMS che la quota di fatturato per le grandi risulta minore che per le piccole (cfr. Tav. 3.29).

Con riferimento ai settori, la presenza delle PMI è più forte nel meccanico, con il 52% del totale, mentre quella delle grandi imprese è maggiore nella chimica. In termini di fatturato il meccanico conferma la sua preminente importanza per le PMI esattamente con la stessa quota sul totale (52%). Le quote settoriali in termini di numero di consociate e di fatturato sono indicate nella Tav.(3.30).

Nell'arco dei sette anni successivi al 1974 i tassi di crescita del fatturato delle consociate di PMI sono all'incirca uguali a quelli relativi alle grandi imprese: i numeri indici sono, rispettivamente, 508 e 504, se si pongono i valori del 1974 pari al 100. Ma l'andamento nei primi 5 anni è ben diverso da quello del periodo 1979-81. Infatti, fino al 1979 le PMI perdono terreno rispetto alle altre, mentre successivamente riguadagnano le posizioni perdute.

Questi andamenti sono in parte influenzati dalle aziende particolari di un settore -quello minerario- di pertinenza esclusiva delle grandi imprese. Se esso viene scoperto - e, quindi, si fa riferimento esclusivo al manifatturiero- si nota come le PMS sono ampiamente più dinamiche nell'intero periodo 1974-81, riguardo il numero indice del fatturato per le grandi scende a 388, restando invariato a 507 quello relativo alle PMI. Viene, peraltro, confermata a livello del solo manifatturiero la dinamica più accentuata delle PMI fra il 1979 e il 1981 che consente di recuperare il terreno perduto rispetto alle grandi nel sotto periodo precedente.

Nell'intero periodo 1974-81, la crescita delle PMI è particolarmente accentuata proprio nei PVS. Il numero indice del fatturato è infatti, in quest'area 611 per le PMI e 582 per le altre. La differenza nei saggi di crescita è ancora maggiore per il PMS (numeri indici 576 e 130, rispettivamente), ciò che è in parte attribuibile al grosso disinvestimento di una grande impresa nell'area considerata (cfr. Tav. 3.31).

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 realizzata in loco sia quando essa sia esportata dal paese ospite. Pertanto, il criterio 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) (2). 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 essenzialmente sul mercato locale vi sarà un ID market-oriented. Se questa stessa consociata indica come determinante, 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 simile forma di investimento, ma anche l'acquisizione di tecnologia, vi sarà un caso di runaways 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.

Sul piano operativo sono sorti ulteriori problemi. Si trattava, infatti, di tracciare, anzitutto la linea al di sopra della quale il mercato del paese ospite doveva essere considerato preminente, ovvero la quota del fatturato realizzata sul mercato locale oltre la quale l'ID doveva essere considerato market-oriented. E' chiaro che ogni percentuale può essere arbitraria. La nostra soluzione è stata quella di fissarla di norma al 50% (l'analisi del successivo par. 4.3 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 è emerso 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 benissimo realizzare una parte modesta del suo fatturato in quel paese, esportando verso i paesi dell'area dell'unione doganale una quota complessiva superiore a quella venduta

NOTE

- (1) I dati sono tratti dalle pubblicazioni dell'ISTAT, "Fatturato, prodotto lordo e investimenti nell'industria italiana", anni vari.
- (2) I valori sono sottostimati anche perchè in alcuni casi (una decina) in cui mancava solo il fatturato di una consociata relativo al 1981, si è preferito prendere in considerazione il dato del 1979, piuttosto che rinunciare completamente all'informazione.
- (3) Per questi paesi infatti sono compresi negli investimenti diretti e prestiti. Per la Germania l'incidenza di questi prestiti sul complesso delle attività all'estero (compreso quindi banche, servizi, e distribuzione) nel 1981 era circa del 34%.
- (4) Per il Giappone infatti non si hanno stime sulla consistenza degli utili reinvestiti.
- (5) Le fonti dei dati relativi a
- (6) La fonte dei dati è la pubblicazione dell'Onu

sul mercato di A. Se il termine "locale" viene inteso in senso ampio in modo da includere anche i paesi - spesso contigui - facenti parte dell'area doganale, l'ID può essere tranquillamente considerato di tipo market-oriented. Certamente, però, così facendo non si evidenziano le regioni che hanno portato a localizzare la consociata nell'uno piuttosto che nell'altro dei paesi dell'area - e fra esse la disponibilità di risorse fisiche od umane a buon mercato - nel qual caso potrebbe essere più opportuno classificare in altro modo l'investimento. Nella realtà ci siamo trovati di fronte a pochi casi in cui era importante precisare se il termine locale dovesse intendersi in senso restrittivo o ampio. Abbiamo prescelto la definizione più restrittiva, salvo che in pochissimi casi, nei quali si è potuto appurare che non esistevano ragioni di localizzazione nel paese che potessero portare a classificare altrimenti l'investimento. Allorché un simile accertamento è risultato impossibile si è rinunciato a classificare la consociata.

Un terzo problema è sorto quando il criterio della quota di vendite in loco risultava in conflitto con le determinanti: in un paio di casi le vendite nel paese ospite superavano largamente la soglia indicata, ma l'unica determinante indicata era quella dell'acquisizione di materie prime. L'apparente conflitto si può spiegare in realtà in vari modi: in particolare, per lo sfasamento fra il tempo al quale è riferita la determinante (la costituzione) e quello in cui sono state da noi rilevate le vendite in loco. Si è deciso, quindi, di considerare tali attività come demand-oriented.

In conclusione le consociate caratterizzate da una quota di vendite sul mercato locale superiore al 50% sono state classificate come demand-oriented; inoltre, quelle fra tali consociate, per le quali era stata indicata come determinante l'acquisizione di tecnologie sono state classificate come demand e technology-oriented.

D'altro canto, le consociate con vendite in loco inferiori 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%, e costituite per trarre vantaggio dal più basso costo del lavoro nel paese ospite sono state considerate runaways. Anche nel loro ambito figura una sottoclasse, quella delle consociate runaways e technology-oriented, potendosi presentare simultaneamente la determinante del più basso costo del lavoro all'estero e quella dell'acquisizione di tecnologie (3).

CAPITOLO 4.

Natura, determinanti, ostacoli.

4.1 Le tipologie di investimento diretto.

Per comprendere come l'ID rifletta e, al tempo stesso, influenzi la collocazione di un paese nella divisione internazionale del lavoro, è essenziale chiarire le tipologie delle attività estere. Purtroppo, la letteratura sull'argomento non è molto precisa e saremo costretti a dedicare qualche pagina ai criteri di classificazione, particolarmente sul piano operativo.

Un primo criterio di classificazione è la relazione delle attività estere, da un canto, con il mercato del paese ospite e, dall'altro, con il mercato del paese di origine e di terzi paesi. Un simile criterio 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); in secondo luogo, l'investimento resource-oriented e l'investimento delle runaways, rivolti non alla vendita in loco, ma all'importazione nel paese di origine o in paesi terzi.

Per distinguere fra questi due ultimi tipi è necessario 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 a monte. L'investimento delle runaways, anche 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. Può aversi, in questo caso, integrazione orizzontale - se le consociate producono a ciclo completo lo stesso tipo di bene che nel paese di origine - o integrazione verticale, nell'ambito dello stesso settore, se soltanto alcune fasi di produzione, quelle a più alta intensità di lavoro, sono compiute all'estero.

Peraltro, il criterio della vendita sul mercato locale non soltanto non è più sufficiente ma non è nemmeno necessario per individuare un quarto tipo di ID, quello technology-oriented, ossia l'investimento rivolto all'acquisizione di tecnologia. Questa può aver luogo non soltanto attraverso l'importazione nel paese ospite (o in paesi terzi) di beni (1) che incorporino tecnologia ma

4.2 Le tipologie dell'investimento estero italiano: quadro generale.

La tavola 4.1 mostra che il tipo più 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 delle tipologie 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 al 64% del fatturato totale. Le runaways passano dal 7-9% 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: più 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.

Se la preminenza dell'investimento rivolto al mercato locale è il dato strutturale nell'intero periodo esaminato, l'analisi dell'evoluzione temporale delle tipologie evidenzia una tendenza di fondo diversa. Già la tav. 4.2 mostra che la percentuale delle runaways sul totale delle consociate è aumentata nel tempo a scapito delle altre. La maggiore crescita delle prime risulta, poi, ancor più evidente dalla tav. 4.3, che riporta gli indici di variazione del numero di consociate e di altre grandezze aziendali. Il numero di runaways quasi raddoppia dal '74 all'81, mentre il numero delle consociate appartenenti a diverse tipologie cresce più o meno del 50%. La stessa tavola mostra ancora che nell'ambito delle consociate market-oriented è particolarmente accentuata la crescita delle consociate per l'acquisizione di tecnologia, che risulta dello stesso ordine di grandezza di quella delle runaways.

La tendenza evidenziata - in termini di numero di consociate - di una crescita contenuta delle consociate puramente market-oriented è ampiamente confermata dagli altri indicatori presentati nella tav. 4.3; peraltro, in termini di fatturato, ID e occupati, le consociate più dinamiche sono quelle resource-oriented, ciò che si spiega,

con le forti tensioni dei mercati 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. Una simile tendenza contrasta nettamente con il declino relativo delle attività all'estero di natura resource-oriented per altri paesi, come gli USA. Una larga parte dell'investimento primario estero dei paesi industriali è stata nazionalizzata, espropriata o confiscata.

La specificità del caso italiano, può essere compresa proprio facendo riferimento alla natura dei nostri soggetti investitori.

Nel settore petrolifero la quota di produzione delle 7 maggiori imprese mondiali si è più che dimezzata, passando dal 61 al 25% del totale, quella di altre imprese transnazionali si è ridotta in misura più contenuta (dal 33 al 20%), mentre è aumentata, dallo 0 al 55%, quella dei paesi produttori (4). Un andamento simile si è avuto per le altre produzioni minerarie, anche se spesso le imprese dei maggiori paesi industriali hanno mantenuto il controllo delle attività a valle (5).

Un confronto più approfondito con le tendenze prevalenti negli altri paesi può avvalorare ulteriormente l'affermazione di un andamento "contro-corrente" degli ID minerari dell'Italia.

Negli Stati Uniti, per vari anni dopo il 1973 l'ID minerario è rimasto sostanzialmente stabile o si è addirittura ridotto in certi comparti ed ha ripreso ad aumentare - soprattutto nel comparto petrolifero - soltanto dal 1979-'80, raggiungendo nel 1981 un valore pari a 3 volte quello del 1974; nello stesso periodo l'investimento manifatturiero è passato ad un valore pari a 3,7 volte quello di 7 anni prima (6).

Quanto all'investimento della Rft, nel settore minerario la crescita dal 1976 al 1981 è più o meno simile a quella dell'ID manifatturiero ma è di sole 1,7 volte (7).

Evidentemente le strategie e il comportamento delle nostre imprese nei settori rilevanti sono stati tali da consentire una crescita accentuata.

Le runaways mostrano tassi di crescita più elevati di quelli delle consociate market-oriented in termini di fatturato e occupazione, ma non di ID, ciò che può spiegarsi in vario modo, forse per la riduzione della quota di partecipazione media nelle nuove runaways create o, più probabilmente per la costituzione, dopo il 1974 di runaways in settori più "leggeri", ossia a minore rapporto capitale-prodotto.

Le consociate market-oriented crescono in complesso meno delle altre in termini di quasi tutti gli indicatori, ma ciò non è vero per la parte di esse che è anche rivolta all'acquisizione di tecnologia.

In conclusione, si può dire che se le attività demand-oriented restano preminenti, il dato che caratterizza l'evoluzione dell'investimento italiano dal 1974 al 1981 è la crescita più pronunciata sia delle attività resource-oriented sia delle runaways sia, infine, delle attività rivolte nello stesso tempo al mercato locale e all'acquisizione di tecnologia (8). Le pure attività demand-oriented sono quelle che manifestano i più bassi tassi di crescita. Sembra possibile derivare da questa breve e sommaria analisi un quadro di particolare vivacità del capitale italiano, che, da un canto, ricerca canali più sicuri ed economici di approvvigionamento di materie prime; dall'altro, delocalizza 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 più evoluti, complessi e finanche aggressivi, come l'ID.

Al di là della stazionarietà del grado di multinazionalizzazione dell'impresе italiane (cfr. cap. 3) sono questi gli elementi strutturali caratterizzanti l'investimento italiano all'estero.

4.3. L'investimento rivolto al mercato locale.

Come è logico attendersi, il grado di concentrazione settoriale e geografica dei singoli tipi di ID risulta superiore a quello riferito al totale degli ID.

Costituendo, peraltro, gli investimenti market-oriented il tipo predominante, la loro distribuzione settoriale e geografica è più simile a quella generale di quanto non avvenga per gli altri tipi.

Le consociate technology-oriented sono presenti soltanto in tre settori: gomma e plastica, meccanica elettrica ed alimentari.

Quanto alla distribuzione geografica, le aree più importanti sono, in termini di numero di consociate: America Latina, paesi sviluppati della Cee e Paesi europei a medio sviluppo (in complesso il 73% del totale).

La diversa dimensione economica delle tre aree modifica leggermente questa graduatoria, facendo passare al primo posto i Paesi sviluppati della Cee in termini di fatturato. In ogni caso, le tre aree menzionate rappresentano nel loro insieme una quota del fatturato più alta (81%) di quella calcolata in termini di numero di consociate (Cfr. tav. 4.5).

La tendenza di fondo é, peraltro, verso una riduzione della concentrazione sia settoriale (Cfr. tav. 4.6) sia, soprattutto, geografica (Cfr. tav. 4.7), in termini di numero di consociate.

Quando l'evoluzione sia esaminata con riferimento ad indicatori di valore (ID, fatturato, occupazione), la minore concentrazione si accompagna ad altre modificazioni di struttura che appaiono finanche più interessanti e, perciò, degne di essere ulteriormente esaminate.

La tav. 4.8 mostra andamenti differenziati dei vari settori in termini dei diversi indicatori. Il fatto più appariscente é che, a fronte di un aumento del numero totale di consociate di poco più del 50% vi é assoluta stazionarietà dell'occupazione. Ciò é in piccola parte attribuibile alla riduzione della dimensione media delle consociate corrispondente all'internazionalizzazione negli anni '70 di un più ampio numero di piccole e medie imprese (Cfr. cap. 2).

Ma é anche - e forse principalmente - attribuibile alle riorganizzazioni produttive che hanno caratterizzato, all'estero come in Italia, in particolare gli anni successivi alla prima crisi petrolifera.

In alcuni settori si sono verificate vere e proprie espulsioni di manodopera, parallelamente ad una notevole crescita del fatturato (e dell'ID): é questo il caso della chimica-farmaceutica. In altri settori (macchine elettriche, mezzi di trasporto, alimentari, legno), la notevole espulsione di occupati si accompagna ad una crescita del fatturato più contenuta e spesso minore della media, ciò che fa pensare all'esistenza di riorganizzazioni produttive, ma non esclude del tutto riduzioni dell'attività delle consociate in termini reali (9). Uno sviluppo in senso estensivo sembra, al contrario, essersi verificato per la prima lavorazione dei metalli e per la gomma. Meccanica non elettrica e TAPCC, mostrando aumenti dell'occupazione, non sembrerebbero apparentemente aver subito riorganizzazioni labour-saving, ma gli incrementi di fatturato, che per il primo settore sono notevolissimi, dovrebbero indicare un moderato processo di riorganizzazioni produttive (10).

Così, riorganizzazioni produttive e introduzione di tecnologie risparmiatrici di lavoro nelle consociate in essere all'inizio del periodo potrebbero essersi verificate sia nei settori a più elevata intensità di lavoro sia in altri.

Approfondendo l'analisi per sottoperiodi emergono alcune qualificazioni rilevanti sia perché sembrano emergere più nettamente alcuni casi di riorganizzazione produttive sia perché esse assumono un profilo temporale diverso.

Nel 1974-'79 (11) sono la meccanica elettrica e, soprattutto, la chimica a subire tali riorganizzazioni. Nel periodo successivo esse sembrano diffondersi a vari settori, ma appaiono interessare principalmente il tessile e la meccanica non elettrica, che aveva subito un fortissimo sviluppo estensivo nel periodo precedente.

La più alta dinamica, in media, del fatturato rispetto all'ID non è attribuibile a variazioni del grado medio di proprietà - rimasto sostanzialmente invariato in quasi tutti i settori - ma si spiega probabilmente con una riduzione del grado di capitalizzazione delle consociate esistenti ovvero con l'ingresso di consociate con un più basso rapporto capitale-fatturato. La più accentuata dinamica del fatturato rispetto all'ID è peraltro, attribuibile a tre soli settori (prima lavorazione minerali, chimica e mezzi di trasporto), mentre negli altri avviene esattamente l'opposto.

Le consociate market-oriented esistenti nel 1981 svolgevano in gran parte (2/3 del totale) attività produttive a ciclo completo (Cfr. tav. 4.9). L'assemblaggio (o il desaggio o confezionamento) non sembra aver costituito una fase preliminare rispetto allo svolgimento di attività di produzione integrate (12). Ovviamente, le consociate dedite all'assemblaggio importano dalla casa-madre una percentuale del loro fatturato più alta (28% circa, contro il 2%) (13).

Al contrario sembra confermata la sequenza: esportazione o altre operazioni internazionali-investimenti produttivi. La tav. 4.10 mostra che l'83% delle consociate market-oriented esistenti nel 1981 era stato preceduto da flussi di esportazione (43%), da consociate commerciali (33%) o da cessione di know-how (7%)

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 metalli 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).

4.4. 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 '70.

Essi mostrano una estrema concentrazione settoriale, essendo presenti soltanto nelle meccanica elettrica, nel tessile, nell'alimentare e nella chimica (Cfr. Tav. 5.4.1)

Mancano del tutto settori nei quali pure tali tipi di operazioni sarebbero in astratto possibili: ad esempio, nella meccanica non elettrica e mezzi di trasporto.

Le spiegazioni della scarsa rilevanza delle runaways (in termini di numero e di fatturato) e della limitatezza dei settori interessati sono molteplici: la disponibilità all'interno del nostro paese di aree di lavoro irregolare associata a buoni livelli di qualificazione della manodopera, che indubbiamente sono risultate importanti per certi settori come il tessile; la specializzazione del sistema produttivo in segmenti medio-alti dei settori potenzialmente interessati alla rilocalizzazione; la nascita in altri paesi, sottosviluppati e a medio sviluppo (14), di attività autonome o sollecitate dal capitale di paesi terzi, in taluni settori; le difficoltà, finora riscontrate, di attuare una politica di rilocalizzazione produttiva nei paesi contigui al nostro (15).

La concentrazione settoriale delle runaways può desumersi dalla stessa tav. 4.11. Le differenze fra le percentuali in termini di numero di consociate e di fatturato si spiegano ancora una volta con la notevole diversità nella dimensione media delle consociate stesse nei vari settori.

Ma, a parte le differenze settoriali, tutte le consociate del tipo che stiamo esaminando sono caratterizzate da piccole dimensioni, come si è già avuto modo di accennare. Infatti, se in termini di numero esse costituiscono l'8,5% delle consociate market-oriented, il loro fatturato è soltanto l'1,5% di queste ultime (16).

I paesi nei quali operano le runaways sono, come era lecito attendersi, paesi a medio sviluppo e, soprattutto, paesi sottosviluppati. L'area più importante è quella asiatica (in termini sia di numero 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. tav. 4.12).

L'analisi dell'evoluzione di questo tipo di ID nel quadro generale dell>ID italiano può fornire qualche considerazione interessante. La nostra tradizionale area di ID fino all'inizio degli anni '60 era rappresentata

dall'America Latina (Cfr. cap. 2) e, a quella data, non esistevano certo stimoli in Italia per la nascita di runaways. Successivamente, l'interesse del capitale italiano si è spostato verso i paesi mediterranei a medio sviluppo, ma gli stimoli allo sviluppo delle runaways negli anni '60 erano ancora limitate (17) e, comunque, l'azione intrapresa da altri paesi (soprattutto il Giappone, ma anche gli USA) aveva portato alla diffusione della produzione di certi settori (soprattutto, meccanica, elettrica, tessili) nei paesi del Sud-Est asiatico. Le poche runaways che sono sorte in quegli anni sul versante italiano hanno seguito sostanzialmente quel modello di localizzazione.

E' soltanto negli anni '70 che, approfondendosi, ed estendendosi a molteplici settori, la convenienza sfruttare i più bassi costi del lavoro, esistenti in taluni paesi vicini al nostro, sembra emergere un timido modello italiano di runaways, centrato sul bacino del Mediterraneo (Cfr. tav. 4.13). In termini settoriali è la meccanica elettrica che cresce più della media, sulla base di tutti gli indicatori (Cfr. tav. 4.14).

Lo stimolo alla formazione di runaways è dato - come si è detto - dal più basso costo del lavoro esistente all'estero. Tuttavia, a più bassi costi del lavoro corrispondono anche produttività più basse. Infatti, la produttività media del lavoro per le runaways risulta pari a poco più di 1/4 di quella della consociate market-oriented.

4.5 L'investimento rivolto all'acquisizione di risorse.

Questo tipo di investimento é presente non soltanto nel settore estrattivo, ma anche in altri (alimentari, legno e carta). Tuttavia, la quota del primo settore - in termini di numero e, ancor più, di fatturato - é assolutamente predominante (rispettivamente, 74% e 99% del totale, come si vede dalla tav. 4.15). Ancora una volta, la differenza fra le due percentuali riflette la dimensione media delle consociate nei vari settori e questa é coerente con la dimensione media delle case-madri.

In termini di tutti gli indicatori il settore estrattivo é quello più dinamico. In particolare, esso mostra saggi di crescita notevoli anche con riferimento a quelle grandezze che per altri settori subiscono delle riduzioni - ID e occupazione - come si vede dalla tav. 4.16.

Come era logico attendersi, al contrario, la distribuzione geografica é molto meno concentrata e, tuttavia, i PVS assorbono nel 1981 quasi il '70% del numero di consociate, mentre le attività resource-oriented sono del tutto assenti nei PMS (Cfr. tav. 4.17).

La distribuzione geografica resta sostanzialmente stabile nei sette anni, anche se nel '79 si era ridotta la quota del numero di consociate localizzate nei paesi sviluppati (Cfr. tav. 4.17).

4.6 Le determinanti dell'ID.

Si é 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 precedenti (18). 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 é che la localizzazione all'estero della produzione può consentire di godere di certi vantaggi: risparmio di costi di trasporto e dazi; più 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 Kindleberger (19), con riferimento al possesso da parte dell'impresa considerata di vantaggi in termini di tecnologia, capacità manageriali, marketing, ecc. (vantaggi di proprietà). Tali vantaggi non possono essere spesso convenientemente sfruttati attraverso la loro cessione ad operatori indipendenti per varie ragioni, sottolineate anch'esse da Hymer (20), prima, e da Buckley e Casson (21), poi, in altro contesto; in termini diversi, esistono ragioni per cui diventa conveniente sfruttarli all'interno dell'azienda (vantaggi dell'interiorizzazione).

Così come esposta, la teoria dovrebbe trovare applicazione essenzialmente per gli ID market-oriented e, in una certa misura, per le runaways. Essa presta, peraltro, il fianco ad osservazioni critiche riguardanti sia la coerenza interna sia le applicazioni empiriche.

In particolare, la teoria presuppone che ognuna delle tre categorie di vantaggi sia condizione necessaria, ma non sufficiente, affinché si abbia un ID. Invero, i vantaggi da proprietà non sono condizione né necessaria né sufficiente. Diversificazione geografica, possibilità di manovra dei prezzi di trasferimento, stretto controllo dei vari mercati 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 da proprietà (22).

Un ulteriore problema, più strettamente connesso con la verifica empirica, concerne la stessa definizione dei vantaggi da proprietà. Si tratta, infatti, di chiarire rispetto a chi si possiedano simili vantaggi (23). 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 da 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.

Con queste osservazioni non si vuole negare la possibilità che vantaggi da proprietà spieghino l'ID, particolarmente in certi settori e paesi. Si vuole semplicemente negare che essi costituiscano una condizione necessaria per l'ID.

Simili osservazioni sono particolarmente utili con riferimento all'ID italiano. La teoria eclettica può trovare riscontro empirico per paesi di origine dell'investimento che, come gli Stati Uniti, mostrino, da un canto, una consistente associazione di certi parametri strutturali (come la dimensione delle imprese) con il possesso di vantaggi da proprietà e, dall'altra, una polarizzazione degli ID nei paesi sviluppati.

Al contrario, non sembra che alla base dei ID italiani vi siano particolari vantaggi di proprietà, almeno a giudicare dai primi risultati ottenuti.

Sembrerebbe esistere, infatti, una correlazione addirittura negativa fra grado di multinazionalizzazione (24) e percentuale di spese di R&S sul fatturato. Peraltro, il coefficiente non è significativo.

Certamente, le spese di R&S non sono necessariamente indicative di tutti i possibili vantaggi da proprietà, anche se esse possono essere considerate come una proxy dei beni immateriali (intangible assets) posseduti dall'impresa o come indicative delle economie di scale e di risorse inutilizzate disponibili.

Questo risultato contrasta con quelli ottenuto con riferimento al altri paesi (25), con l'eccezione, rilevata in alcuno studi, del Giappone e della Svezia (26).

Il risultato stesso non esclude il possesso di altri tipi di vantaggi da 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: l'esistenza di vantaggi da proprietà è condizione necessaria della multinazionalizzazione.

D'altra parte, la composizione geografica del nostro ID è coerente con l'altra osservazione critica alla teoria eclettica, con il fatto cioè, che l'eventuale possesso di certi vantaggi da proprietà non è definibile a priori, indipendentemente dalla direzione geografica dell'ID.

Con riferimento ai paesi sviluppati i vantaggi da proprietà, o almeno alcuni di essi (come quelli indicati dall'ammontare di R&S), possono essere rilevanti: i paesi, i settori e le imprese che godono di tali vantaggi mostreranno valori più elevati dell'ID, nei paesi sviluppati. I nostri ID di tipo market-oriented sono, peraltro, indirizzati, in misura maggiore che per altri paesi, 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.

L'argomentazione appena svolta può dipendere dall'indicatore utilizzato per misurare la consistenza dei vantaggi da proprietà per le varie imprese. Come di è già detti, i vantaggi in essere potrebbero, peraltro, non essere adeguatamente indicati dalle spese di R&S, né risiedere soltanto nella tecnologia utilizzata (27). Pertanto, è stato suggerito che la misura dei vantaggi posseduti dalle imprese di un certo paese possa essere determinata dalla performance in materia di esportazioni, nel senso che "il vantaggio comparato di un paese nelle esportazioni può costituire un vantaggio potenziale per la produzione all'estero" (28).

L'effettiva produzione all'estero dipenderebbe, in aggiunta, da fattori di localizzazione.

Alcuni paesi - in particolare, USA e Svezia - mostrano effettivamente una buona correlazione positiva fra composizione delle esportazioni e composizione dell'ID (29).

La composizione settoriale delle esportazioni e del fatturato delle consociate estere è mostrata nella Tav. 4.18, dalla quale si deduce una notevole difformità fra le due strutture, imputabile soprattutto ai seguenti settori: lavorazione dei minerali, gomma, alimentari, TAPCC.

In realtà una verifica più puntuale della influenza dei vantaggi di proprietà richiederebbe un confronto fra vantaggi comparati in termini di X e in termini di fatturato delle consociate estere, ma essa risulterebbe estremamente difficile, perché mancano dati relativi ai secondi.

NOTE DEL CAPITOLO 4

- (1) Questi potrebbero essere beni strumentali o beni di consumo, prodotti finiti o parti componenti.
- (2) 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.
- (3) La possibilità che esistano delle consociate runaways e, contemporaneamente, technology-oriented va sottolineata come situazione in astratto rilevante. 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 peraltro ha dato luogo ad un disinvestimento - si è deciso di menzionarlo e di considerarlo separatamente in una sola elaborazione, trascurandolo nelle altre.
- (4) Cfr. International Petroleum Encyclopedia, 1981, p. 426, citato in United Nations, Transnational Corporations in World development, Third Survey, New York, 1983, p. 197.
- (5) Cfr. United Nations, ibidem, pp. 205 sgg.
- (6) Cfr. Survey of Current Business, vari anni. Il confronto con il nostro paese, in questo come in altri casi, va fatto con cautela. Anzitutto, in quanto la copertura dei settori è leggermente diversa, sia perché le statistiche USA includono la fusione dei metalli nel settore minerario sia perché le definizioni di ID sono un pò diverse. Inoltre il calcolo dell'indice di variazione degli investimenti USA è stato effettuato sulla base dei valori in lire ottenuti ai cambi di fine anno e si sa che ogni operazione simile comporta dei problemi. Infine, le statistiche americane sono state oggetto di varie correzioni nel tempo che non permettono di ricostruire una serie continua, se non con approssimazioni. Comunque, l'ordine di grandezza delle variazioni dell'investimento italiano e statunitense nel settore considerato è tanto diverso che non sembrano esservi dubbi derivanti dai problemi sollevati.
- (7) Cfr. Deutsche Bundesbank, Monthly Report, vari anni. Anche in questo caso valgono le osservazioni della nota precedente. Infine, non si è potuta calcolare la crescita a partire dal 1974, in quanto il dato non è disponibile

- (8) Una nota di cautela é, peraltro, richiesta dalla relativa esiguità del numero di consociate appartenenti a queste tipologie.
- (9) In astratto potrebbero valere due spiegazioni alternative rispetto all'ipotesi di riorganizzazioni produttive: 1) l'incremento del fatturato - in particolare, nei settori in cui esso é inferiore all'aumento medio - potrebbe essere spiegato tutto da variazioni dei prezzi o, addirittura l'aumento dei prezzi potrebbe essere stato maggiore di quello del fatturato; in questo caso la riduzione dell'occupazione potrebbe riflettere una pura caduta dell'attività in termini reali delle consociate; 2) la caduta dell'occupazione, particolarmente nei settori dove il fatturato aumenta più della media potrebbe essere derivata da mutamenti strutturali quali la riduzione dell'ampiezza delle operazioni "produttive" compiute all'estero (più assemblaggio che produzione a ciclo completo o più commercializzazione, affidata magari a personale non dipendente della consociata), senza mutamento dell'intensità di lavoro.
- (10) Il caso dell'industria estrattiva non sembra poter dar luogo a fondate considerazioni, riflettendo la situazione di una sola consociata qualche cautela va usata anche con riferimento al settore del legno e a quello dei TAPCC, dove sono presenti pochissime consociate market-oriented.
- (11) Questo periodo non appare esplicitamente nella tabella 4.8, ma le indicazioni possono agevolmente essere tratte dalla stessa rapportando i dati per il 1974-'81 a quelli per il 1979-'81
- (12) 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 qualche importanza per le consociate più antiche.
- (13) 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%).
- (14) Particolarmente nei paesi del Sud-Est asiatico e in taluni paesi latino-americani
- (15) Operazioni simili sono spesso attuate in aree vicine al paese di origine dell'investimento: in particolare, ciò é avvenuto per gli Stati Uniti - con riferimento ad alcuni paesi latino-americani - e per il Giappone - con riferimento al Sud-Est asiatico.
- (16) La minore dimensione media delle runaways é confermata a livello di ognuno dei settori considerati.

- (17) 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.
- (18) Cfr., Dunning J.H., Trade, location of economic activity & the multinational enterprise: a search for an eclectic approach, in B. Ohlin, P.O. Hesselborn and P.M. Wijkman (eds), The international allocations of economic activity, Macmillan, Londra, 1977; e, più compiutamente, J.H. Dunning, International production and the multinational enterprise, Allen & Unwin, Londra, 1981.
- (19) Cfr. Hymer S., The international operations of the national firms: A study of direct investment MIT Press, Cambridge, Mass., 1976 (riproduce la tesi di Ph. D. del 1960); Kindleberger C.P., American business abroad, Yale Univ. Press, New Haven, 1960.
- (20) Cfr. Hymer, The international operations, op. cit.
- (21) Cfr. Buckley P.J. E Casson M., The future of the multinational enterprise, Macmillan, Londra, 1976.
- (22) Cfr. Acocella N., Imprese multinazionali e investimenti diretti. Le cause dello sviluppo, Giuffrè, Milano, 1975, pag. Più di recente, cfr. Casson M., General theories of the multinational enterprise, op. cit., pp. 4-5. Egli fa anche notare che l'affermazione di Dunning secondo la quale vantaggi da proprietà e vantaggi da interiorizzazione sono entrambi necessari diventa al limite tecnologia, se fra i primi si includono quelli connessi, ad esempio, con la manovra dei prezzi di trasferimento ossia, vantaggi tipici da interiorizzazione (cfr. op. cit., pp. 6-7)
- (23) Il punto, sollevato da Casson (cfr. ibidem, p. 4), viene svolto in maniera un po' diversa nel testo.
- (24) Misurato come rapporto fra fatturato delle consociate e fatturato della casa-madre.
- (25) Un'ottima rassegna delle indagini empiriche sull'argomento è contenuta in N. Hood e S. Young, The economics of multinational enterprise, op. cit., pp. 68 sgg.
- (26) Quest'ultima è segnalata in B. Swedenborg, The multinational operations of Swedish firms, op. cit. p. 61 (v).
- (27) Il concetto di tecnologia è abbastanza ambiguo. L'affermazione del testo intende sottolineare il fatto che i vantaggi possono derivare non soltanto

dall'uso di macchine in una certa quantità rispetto al lavoro (o di macchine di un certo tipo), ma anche dell'organizzazione amministrativa, dalla qualificazione professionale specifica, ecc.

(28) Cfr. Swedenborg B., op. cit. p. 64

(29) Ibidem, p. 66. La verifica è fatta con riferimento al totale degli ID, non distinguendo le varie tipologie. Ciò può spiegare, secondo lo Swedenborg, perché la correlazione è negativa per il Regno Unito, essendo possibile che l'ID britannico sia correlato con il mercato interno piuttosto che con quello estero (Ibidem, p. 65).

CAPITOLO 5

Investimenti diretti italiani e cooperazione con i PVS5.1. Un quadro complessivo per l'Italia dei rapporti fra cooperazione allo sviluppo e investimenti nei PVS.

Una ricerca sugli investimenti diretti (ID) italiani nei paesi in via di sviluppo (PVS) non può non confrontarsi con quanto sta accadendo in Italia in materia di cooperazione allo sviluppo. Quest'ultimo settore di attività, infatti, sta assumendo un ruolo centrale nel forgiare i rapporti fra il nostro Paese e i PVS, per cui non possiamo evitare di cercare legami, contrasti, punti di contatto e sovrapposizioni fra la sfera degli ID e la sfera della cooperazione allo sviluppo.

Indubbiamente dobbiamo constatare che queste due sfere sono nate, specialmente in Italia, in contesti decisamente separati. Gli ID si sono sviluppati e hanno seguito le spinte provenienti da parte aziendale, ricevendo scarso stimolo da parte pubblica (se non per il settore delle aziende pubbliche), secondo una tradizione italiana che in passato ha considerato con estremo sospetto gli ID, come strumenti potenziali di fughe valutarie e come espedienti aziendali per ridurre l'occupazione in Italia in presenza di spinte sindacali interne, a vantaggio dell'occupazione in altre economie ove il grado di sindacalizzazione e il costo del lavoro fossero inferiori.

Non sono mancati naturalmente appoggi indiretti offerti dallo Stato agli ID, specialmente attraverso lo strumento dell'agevolazione creditizia, potendo finanziare con crediti all'esportazione (eventualmente agevolati con contributi sugli interessi a carico del Tesoro, e con garanzie assicurative statali) le forniture di prodotti industriali e i lavori infrastrutturali che hanno spesso accompagnato o sono stati concomitanti con gli ID italiani. Ma questi interventi statali rientrano nel quadro istituzionale della promozione delle esportazioni e non coinvolgono le attività -peraltro fino a data recente di modestissima entità- della cooperazione allo sviluppo.

Gli ID italiani, perciò, hanno avuto una loro vita in un ambito pressocchè privatistico (a prescindere dalla natura privata o pubblica delle imprese investitrici), mentre il dibattito sulla cooperazione allo sviluppo ha sempre avuto una marcata caratterizzazione pubblica, sin dagli albori della cooperazione tecnica, con l'emanazione della prima legge in materia, la n. 1222 del 17 dicembre del 1971, fino alla più recente costituzione del Dipartimento per la Cooperazione allo Sviluppo, avvenuta con la legge n. 38 del 9 febbraio del 1979.

La legislazione italiana, e di conseguenza la politica di cooperazione sostenuta dai vari governi, si sono indubbiamente concentrate su questa dimensione "pubblica" dell'aiuto ai paesi emergenti, secondo le tradizioni degli altri paesi "donatori" e le convenzioni internazionali che hanno marcato, anche sul piano concettuale, le frontiere fra le iniziative definibili come forme di "aiuto" verso i PVS e le attività rientranti in un quadro più "mercantile" di rapporti economici con i PVS.

Tuttavia questa separazione rigida fra gli ID e la cooperazione non risponde appieno alle intenzioni del nostro legislatore. Nei diversi testi legislativi che hanno regolato la materia della cooperazione, si è sempre tentato di considerare la cooperazione con i PVS in senso più ampio rispetto al convenzionale concetto di Aiuto Pubblico allo Sviluppo (APS o secondo la sigla inglese ODA), per darne una definizione più politica e sfumata, che intravede nella reciprocità di interessi un momento essenziale della cooperazione internazionale, riconoscendo l'insostituibilità della componente privata della società come strumento e canale di cooperazione nei confronti dei PVS.

L'approccio seguito dal nostro Paese si pone in una posizione intermedia tra l'impostazione puramente assistenzialistica e umanitaria (che ha dominato invece la nascita delle strutture di assistenza ai PVS in molti paesi occidentali) e l'impostazione puramente mercantilistica (che trova esempi marcati, ma senz'altro complessi, nella cooperazione giapponese e in quella francese, ma che in ogni caso è presente, sia pur in forme implicite, in tutte le esperienze di cooperazione dei maggiori paesi "donatori"). Questa posizione intermedia, di sintesi, è caratterizzata da un notevole grado di realismo e parte dalla constatazione ovvia che il nostro Paese può cooperare con i PVS solamente ricorrendo al patrimonio di esperienze che il nostro mondo produttivo, le nostre imprese, le nostre maestranze, nonché naturalmente il mondo accademico e scientifico, gli ambienti culturali e tutte le forze sociali hanno maturato. La componente privata diviene perciò strumento insostituibile di cooperazione, e nella componente privata un ruolo centrale hanno ovviamente le imprese italiane.

La partecipazione delle imprese alle attività di cooperazione trova un sua ubicazione precisa nel momento in cui la realizzazione di iniziative di cooperazione richiede il ricorso al contributo tecnico e produttivo delle imprese stesse. Ma in una visione politica più ampia, come quella indicata ad esempio nell'art. 4 della citata legge 38, anche le iniziative private svolte dalle aziende nel Terzo Mondo possono rientrare nel vasto quadro della cooperazione

italiana con i PVS, pur essendo difficile una valutazione precisa del valore "cooperativo" delle singole iniziative private.

L'ottica dei PVS, d'altronde, contrapposta a quella dei paesi "donatori", è molto più vicina a questa concezione più ampia della cooperazione allo sviluppo: le iniziative promosse nei PVS da entità dei paesi industrializzati (sia di natura pubblica che privata, vengono valutate dai paesi emergenti in termini di "contributo allo sviluppo" delle rispettive economie in base ai loro effetti globali e non soltanto in base alla semplice distinzione formale fra aiuto e attività mercantili. Lo slogan "trade not aid" lanciato negli anni sessanta dai PVS nella prima conferenza dell'UNCTAD sintetizza in modo estremamente incisivo il valore relativo della distinzione rigida tra "aiuto" e "non aiuto", sottolineando che la questione rilevante è semmai l'alternativa tra "sviluppo" e "non sviluppo".

In questo senso, perciò, un'attenzione maggiore della cooperazione allo sviluppo verso quelle iniziative private che possono offrire un importante contributo allo sviluppo dei PVS diviene un imperativo ovvio per la politica italiana di cooperazione. Resta tuttavia l'esigenza fondamentale di evitare una strumentalizzazione privatistica della cooperazione allo sviluppo a detrimento degli stessi obiettivi della cooperazione. Questa esigenza ha portato a indicare in modo deciso che la cooperazione allo sviluppo non deve essere uno strumento rivolto a migliorare a breve termine la concorrenzialità della nostra economia o uno strumento di mera promozione commerciale (1). Tuttavia occorre ancora definire che il quadro delle possibili convergenze tra gli interessi privati dell'economia italiana (che hanno anche un indubbio valore sociale per il nostro Paese) e gli obiettivi della cooperazione allo sviluppo. Queste convergenze non possono essere trovate in semplici operazioni di compromesso, che snaturerebbero gli obiettivi ambiziosi della cooperazione allo sviluppo, quanto piuttosto nella identificazione di "coincidenze" precise di finalità e di criteri operativi, che possono giustificare a pieno titolo l'utilizzo di attività privatistiche quali gli ID come veri e propri canali di cooperazione allo sviluppo.

A questo punto il compito di chi gestisce la cooperazione allo sviluppo diviene duplice:

- a) da un lato occorre definire in modo chiaro e inequivocabile il quadro degli obiettivi e dei criteri della cooperazione allo sviluppo, in modo da poter confrontare gli ID con tale quadro e verificarne in concreto e per le singole operazioni la compatibilità;

- b) dall'altro occorre individuare possibili strumenti di appoggio dell'attività di cooperazione agli ID, qualora la compatibilità di cui al punto a) sia stata accertata.

Questi strumenti possono appartenere alla strumentazione disponibile nell'ambito dell'attuale quadro legislativo (è il caso ad esempio delle attività di formazione, degli studi di fattibilità, dell'attività d'informazione). In altri casi, forse, si tratta di ampliare tali strumenti anche attraverso innovazioni normative, accrescendo le possibilità di intervento finanziario e tecnico dello Stato italiana a favore degli ID nei PVS. Prima di giungere a esplicitare simili opzioni occorre, in ogni caso, verificare i punti di contatto potenzialmente esistenti tra ID e cooperazione allo sviluppo.

5.2. Investimenti diretti e cooperazione allo sviluppo: i termini del confronto secondo il DAC

Secondo le convenzionali definizioni del DAC (Development Assistance Committee) dell'OCSE -che, come è noto, contabilizza annualmente i flussi di risorse destinate ai PVS- gli ID esulano completamente dal concetto di "aiuto pubblico allo sviluppo" (ODA) e sono inclusi invece nel gruppo di "apporti privati a condizioni di mercato", come i prestiti bancari ai PVS, i crediti all'esportazione concessi a fornitori che esportano nei PVS e gli investimenti cosiddetti di portafoglio (acquisto di obbligazioni o altre attività finanziarie emesse dai PVS).

D'altronde gli ID hanno un'origine e una dinamica determinata in primo luogo dalle ragioni interne alle imprese investitrici, e quindi sono dominati dagli interessi dei paesi investitori, mentre la cooperazione allo sviluppo (l'ODA) sarebbe volta in via primaria al soddisfacimento degli interessi dei paesi "riceventi"; questa natura "altruistica" dell'aiuto verrebbe confermata dalla presenza obbligatoria di un "elemento dono" (G.E. o "Grant Element") superiore al 25%.

La classificazione del DAC fa riferimento a due concetti precisi: la natura privata o pubblica dell'attività e la presenza o meno di un certo "elemento dono". Quest'ultimo, sia pur calcolato in modo non del tutto ortodosso (2) secondo convenzioni ormai radicate nel DAC, permette un facile confronto tra prestiti a condizioni di mercato e prestiti a condizioni d'aiuto (cioè con un G.E. superiore al 25%), ma risulta di poca utilità nel confronto con gli ID, in quanto questi ultimi non costituiscono una mera operazione creditizia. Gli ID infatti non hanno un tasso d'interesse nominale che sintetizza l'onere per il PVS, nè si pone per gli ID un

problema di indebitamento con scadenze più o meno ravvicinate. Se volessimo tentare a tutti i costi un confronto con l'elemento dono dovremmo forse far riferimento ad un qualche concetto di tasso di profitto o di rendimento degli ID, limitatamente ai profitti non reinvestiti in loco e rimpatriati dalla casa-madre, e che in qualche modo possono paragonarsi agli interessi passivi che i PVS pagano sui debiti. Purtroppo sappiamo che questo genere di informazione è di difficile accertamento e di facile occultamento attraverso vari espedienti che possono falsarne la quantificazione (per esempio tramite i prezzi interni di trasferimento tra case-madri e consociate estere).

Pertanto ai fini operativi l'unico criterio che rimane valido per distinguere secondo il DAC gli ID dall'aiuto allo sviluppo, non potendo utilizzare il G.E., è la natura privata dell'operazione (3), e il fatto che essi sottintendono attività volte a perseguire scopi in lucro, indipendentemente dai profitti ottenuti o rimpatriati.

L'esclusione degli ID dal concetto di cooperazione allo sviluppo avviene quindi per definizione, indipendentemente dagli effetti benefici che il paese "ospite" ne possa ricavare. I flussi di aiuto pubblico allo sviluppo, invece, sono supposti a priori come rivolti alla promozione del progresso economico e sociale del paese "ricevente" e, grazie al basso G.E., non comportano un particolare aggravio sull'indebitamento di quest'ultimo. Ciò è sufficiente, secondo il DAC, per giustificare la netta separazione fra le due attività.

Che questa classificazione rifletta una semplificazione eccessiva della realtà dei rapporti con i PVS è facile dimostrarlo. Tuttavia resta il fatto che questa visione semplicistica della natura dei vari flussi di risorse che vanno verso i PVS domina non solo le classificazioni statistiche del DAC, ma anche l'impostazione adottata nel perseguire talune politiche di cooperazione nei confronti dei PVS, nonché le competenze istituzionali di enti governativi preposti alla gestione dei fondi destinati all'assistenza internazionale a favore dei PVS.

In sintesi possiamo riconoscere che questa visione nasconde una realtà ben diversa: molte critiche che, specialmente in passato, furono rivolte agli ID nei PVS potrebbero essere rivolte, per lo meno in parte, anche a molte iniziative che rientrano tranquillamente nei flussi ODA.

Infatti nessuno ci assicura a priori che un progetto di cooperazione promuova il modello di sviluppo più adeguato per il PVS ove si interviene. Cattedrali nel deserto, effetti perversi dell'aiuto alimentare, inadeguatezza delle tecnologie impiegate, e via di seguito,

sono temi ricorrenti nella valutazione critica dell'impatto di interventi di cooperazione, e non si vede per quale motivo perciò i dubbi sull'efficacia sociale debbano riguardare solo gli ID.

Al tempo stesso è stato riconosciuto, specialmente in data più recente, che gli ID costituiscono un canale non facilmente sostituibile di trasferimento di risorse (tecnologiche, finanziarie, manageriali, ecc.) che produce -a certe condizioni- effetti benefici sui PVS, allargando la base produttiva dell'economia del paese "ospite", effetti del tutto analoghi a quelli auspicati in molte iniziative di cooperazione allo sviluppo, specialmente se volte appunto alla crescita e al consolidamento della fragile base produttiva dei PVS.

Resta senz'altro una distinzione di fondo sulla meccanica delle due attività: il centro decisionale che promuove l'ID è fondamentalmente un'impresa di un paese industrializzato, riflettendo calcoli di convenienza propri all'impresa stessa, mentre l'ODA scaturisce da centri decisionali nel paese "donatore" di natura prettamente pubblica.

Ciò fa sì che non solo è possibile, sia pure in via potenziale, che le attività di cooperazione prescindano dal perseguimento di vantaggi economici immediati per il paese "donatore", ma si istituzionalizza, nel caso dell'ODA, la possibilità di una verifica politica circa la rispondenza della cooperazione allo sviluppo ai bisogni effettivi dei PVS. Questa possibilità è una potenzialità che può dar luogo a dibattiti pubblici che appassionano normalmente le "aid lobbies" dei paesi "donatori" circa i criteri di impiego dei fondi destinati alla cooperazione allo sviluppo. Un interessante esempio di simile dibattito si è avuto proprio in Italia nel corso degli ultimi dieci anni, e non c'è dubbio che gli ID in genere sfuggano ad un controllo politico di tale natura.

5.3. La cooperazione allo sviluppo come strumento per favorire gli investimenti diretti

Una volta accertata sul piano teorico e formale la relativa autonomia degli ID e della cooperazione allo sviluppo, occorre riconoscere anche i numerosi punti di contatto. La storia dei rapporti tra paesi "donatori" e PVS ci ha dimostrato che l'ODA è spesso molto meno "disinteressato" di quanto non appaia nelle definizioni del DAC, specialmente per i vantaggi commerciali che ne derivano al paese "donatore", anche lì ove l'aiuto non sia formalmente "legato". E ciò senza tener conto di altre motivazioni di ordine strategico e puramente politico che svolgono per molti paesi "donatori" un ruolo determinante nell'allocazione dei fondi dell'assistenza allo sviluppo.

L'attività di cooperazione allo sviluppo comporta infatti in ogni caso -anche lì ove venga negata una funzione "promozionale" -un effetto positivo sulle esportazioni del paese "donatore" tanto che è frequente la critica alle politiche di cooperazione troppo preoccupate di "smerciare" prodotti dei paesi industrializzati e poco attente ai reali bisogni dei PVS. Questo effetto favorevole alle esportazioni del paese "donatore" è stato a volte considerato uno dei possibili "ritorni" della cooperazione allo sviluppo, cioè uno dei vantaggi economici diretti per l'economia del paese "donatore", secondo l'approccio mercantilista alla cooperazione allo sviluppo. In PVS che non sono ancora aperti alle esportazioni di un dato paese industrializzato, una intensa attività di cooperazione può aprire nuovi sbocchi esportativi, avviati dapprima alle operazioni gratuite, seguite poi da operazioni a condizioni miste o di mercato.

Ma i "ritorni" della cooperazione potrebbe essere anche diversi dai flussi esportativi, come è il caso di aperture di mercati di approvvigionamento di talune materie prime (l'uso della cooperazione allo sviluppo in cambio di petrolio è ben noto).

Non ci si meravigli perciò che la cooperazione possa aver svolto un ruolo indiretto a favore anche degli ID realizzati nei PVS da imprese di taluni paesi "donatori".

Pur senza voler ricercare correlazioni statistiche di difficile interpretazione tra ID e flussi ODA nelle loro articolazioni geografiche (data la presenza di un elevato numero di variabili che influenzano l'allocazione geografica dei fondi ODA), è frequente rilevare un'intensa attività di cooperazione allo sviluppo in tutti quei casi in cui, in dati PVS, riscontriamo anche un'intensa presenza di ID provenienti dallo stesso paese "donatore": sono significativi al riguardo gli esempi del Giappone, della Germania Federale e della Francia, che presentano profili interessanti di attività di ID nonchè di ODA nei PVS.

Certamente riscontriamo la presenza di iniziative di cooperazione allo sviluppo anche lì ove gli ID sono assenti, e ciò si spiega con la relativa autonomia delle due sfere di attività e la varietà di obiettivi (anche "altruistici") perseguiti dalla cooperazione allo sviluppo. Occorre perciò fugare l'idea semplicistica che le attività di cooperazione siano necessariamente rivolte a sostenere ID nei PVS. D'altronde è anche vero che gli ID sono stati spesso realizzati nei PVS a prescindere dall'esistenza di un'attività di cooperazione negli stessi paesi.

Quest'ultima osservazione è di notevole interesse per il nostro Paese, in cui l'attività di cooperazione allo sviluppo ha assunto una rilevanza quantitativa solamente in data recentissima (a partire dal 1981) mentre vi è una

consolidata presenza di ID in alcuni PVS che si è potuta svolgere anche in assenza di iniziative di assistenza allo sviluppo.

Ciò non di meno possiamo riscontrare nei paesi industrializzati che da più lunga data svolgono attività di cooperazione una più marcata interdipendenza con gli ID. Per questo è giustificato chiedersi in quali modi la cooperazione allo sviluppo possa offrire condizioni e strumenti d'appoggio agli ID, e ciò può in prospettiva interessare anche un paese come l'Italia, visto l'aumentato impegno dimostrato recentemente in materia di cooperazione.

Riteniamo che questo ruolo strumentale della cooperazione a favore degli ID possa essere realizzato in due modi diversi.

Un primo collegamento può essere del tutto indiretto, operando più che altro sul "clima" favorevole che i flussi ODA contribuiscono a creare o a mantenere a vantaggio di tutte le iniziative, anche private (quali operazioni commerciali e finanziarie, gli ID, le "joint-ventures", ecc), promosse dal paese "donatore". In tal caso non ci saranno legami tecnici diretti fra ID e le singole iniziative di cooperazione. Queste ultime potranno anche essere completamente estranee ai settori o alle iniziative collegate con gli ID, esercitando il loro effetto positivo indiretto sul "climat d'accueil" per gli ID di provenienza dal paese "donatore".

Ma i legami fra ID e cooperazione potrebbe essere ben più stretti: in effetti gli ID potrebbero avvantaggiarsi di talune attività di cooperazione che ne facilitano l'attuazione. Ciò è tanto più vero quanto più gli ID assumono la formula della partecipazione, ovvero della "joint-venture", che pur allentando il controllo formale sulla gestione dell'impresa consociata da parte della casa-madre, permette di configurare un ruolo preciso (per lo meno sul piano teorico) della controparte locale, venendo perciò incontro ad una esigenza fondamentale di qualsiasi rapporto di cooperazione: l'instaurazione di un rapporto collaborativo con un'entità autonoma del PVS che costituisca espressione di forze economiche e sociali locali.

Sotto il cappello della promozione di "joint-ventures" è possibile perciò promuovere tutta una serie di azioni che non risulteranno, formalmente, un mero appoggio ad un ID di un'impresa del paese "donatore", quanto un sostegno pubblico che si viene ad aggiungere ad una iniziativa privata a favore di investimenti svolti in compartecipazioni da entità locali di un dato PVS.

Tenendo presente in modo particolare le disposizioni previste in Italia dalla legge n.38 sulla cooperazione allo sviluppo, riteniamo utile esemplificare le forme concrete che questi sostegni specifici agli ID

possono assumere. Ripetiamo che, in ogni caso, simili strumenti di cooperazione possono essere impiegati, a nostro avviso, soltanto se gli ID assumono la forma di "joint-venture" con un'entità locale del PVS. In tal caso si potrà far ricorso ai seguenti settori d'intervento tipici della cooperazione allo sviluppo:

a) Studi di fattibilità.

Si tratta di contributi a fondo perduto per la realizzazione di indagini preliminari e studi di prefattibilità o di fattibilità orientati ad analizzare in via preventiva le condizioni concrete di realizzabilità di specifici progetti d'investimento nei PVS. Simili contributi costituiscono già una forma tradizionale d'intervento, qualora la richiesta provenga da entità locali intenzionate a promuovere un determinato progetto di sviluppo (nel caso di una "joint-venture" l'entità locale potrebbe consistere nel "partner" locale che interviene nella nuova impresa).

b) Formazione.

La centralità dell'attività di formazione come strumento primario di cooperazione allo sviluppo fa presumere che il ricorso a questo tipo di iniziative in appoggio a ID possa essere facilmente promosso, attraverso il finanziamento e la realizzazione di attività di formazione professionale che interessino direttamente o indirettamente le maestranze che saranno occupate dall'impresa nata dall'ID. Infatti la creazione di nuove capacità imprenditoriali, manageriali, tecniche ed organizzative presso i PVS è ritenuta strumento indispensabile per elevare la limitata capacità di assorbimento delle economie a modesto grado di sviluppo, che costituisce come è noto uno dei più gravi vincoli al decollo di quelle economie. L'aumento della capacità di assorbimento dei PVS, attraverso attività formative può essere anche un modo per garantire una maggiore produttività sociale degli ID, oltre a contribuire in modo positivo anche alla sua redditività privata.

c) Informazione.

I canali della cooperazione in quanto strumento di trasferimento di conoscenze tecnologiche, debbono svolgere un ruolo di trasmissione dell'informazione volta a favorire nei PVS gli investimenti socialmente più produttivi. L'informazione, il cui ruolo viene spesso sottolineato come cruciale in un mondo in cui le maggiori imperfezioni nei mercati sono proprio da attribuirsi alle difficoltà di

accesso all'informazione utile per iniziative di sviluppo socio-economico, non ha trovato ancora nella prassi della cooperazione quello spazio che essa merita.

L'informazione però coinvolge aspetti ben diversi. Essa si riferisce anche a quella parte della conoscenza tecnologica che rientra nella proprietà intellettuale tutelata attraverso brevetti, su cui vi è un contenzioso da parte dei PVS che coinvolge il controllo nazionale sulle attività delle imprese transnazionali, la formulazione di codici internazionali di condotta per il trasferimento tecnologico, le garanzie sugli investimenti esteri e i prezzi internazionali della tecnologia, che si stabiliscono come è noto in condizioni di mercato fortemente imperfette. Questi temi vanno al di là degli stretti confini della cooperazione allo sviluppo, per coinvolgere tutti i temi del Dibattito Nord-Sud per un Nuovo Ordine Economico Internazionale. Ma c'è una informazione non tutelata che non rientra strettamente in questo contenzioso e che comprende sia il "know-how" propriamente tecnologico che più generalizza la semplice conoscenza di opportunità, la stessa possibilità di stabilire dei canali di contatto fra operatori di paesi diversi, nonché il più ampio ricorso a soluzioni organizzative, produttive, tecnologiche e scientifiche facilmente disponibili sul piano internazionale, ma di scarsa diffusione per la imperfezione dei canali di trasmissione dell'informazione. Ed è in quest'ultimo campo, di vastissime dimensioni, che la cooperazione allo sviluppo può contribuire ampliando la gamma delle occasioni disponibili per i PVS. In materia di ID, in particolare, la raccolta di informazioni e la loro canalizzazione, in modo da favorirne l'incontro fra "partners" dei PVS e del paese "donatore", sembra essere un momento prezioso, ancora insufficientemente esplorato, per lo sviluppo di fruttuosi rapporti reciproci. Naturalmente la complessività del problema dell'informazione è tale per cui il contributo delle strutture della cooperazione allo sviluppo non può essere che parziale.

d) Ricerca e tecnologie appropriate.

Il gap tecnologico tra i PVS e paesi industrializzati non si colma con un mero trasferimento di pacchetti tecnologici prefabbricati. La ricerca di tecnologie "appropriate" al contesto economico, sociale e culturale dei singoli PVS è divenuto ormai un imperativo generalmente riconosciuto come condizione per la validità globale dei nuovi progetti d'investimento. Ma l'adattamento richiede due elementi: da un lato la disponibilità di capacità di ricerca tecnologica applicata presso i PVS, e dall'altro la disponibilità di risorse finanziarie (e tecniche) necessarie per effettuare tale "adattamento". Normalmente questo adattamento

costituisce un costo aggiuntivo che le imprese investitrici tendono a minimizzare mantenendo ai minimi livelli gli aggiustamenti rispetto ai processi produttivi e ai sistemi organizzativi aziendali esistenti, con le conseguenze negative per lo sviluppo dei paesi "ospiti". La cooperazione allo sviluppo potrebbe invece farsi carico, sia pur parziale, di questa attività venendo in tal modo a incentivare la ricerca applicata nei PVS e indirettamente anche le strutture di ricerca dei paesi industrializzati interessate all'adeguamento delle tecnologie.

e) Infrastrutture.

La realizzazione di progetti di sviluppo con fondi ODA volti a creare o potenziare infrastrutture nel settore dei trasporti, dell'energia, delle sistemazioni idriche, dello sviluppo urbano, e via di seguito, possono comportare rilevanti economie esterne per gli ID considerati, e costituiscono normali interventi di cooperazione allo sviluppo.

f) Forniture.

E' normale che interventi di cooperazione prevedano la fornitura parziale o totale, a valere sui fondi ODA, di attrezzature o di impianti, o la realizzazione di opere facenti parte degli stessi impianti, il cui finanziamento può avvenire con "doni", oppure con crediti d'aiuto, oppure con forme più o meno velate di "credito misto". La possibilità di utilizzare simili forme di cooperazione nel caso di investimenti in "joint-venture" tra paesi "donatori" e PVS è da approfondire sul piano legislativo, ma non risulta completamente estraneo al quadro delle iniziative attuabili, salvo la verifica di eventuali chiarimenti normativi.

g) Agevolazioni finanziarie e assicurative.

Attualmente l'apparato della cooperazione allo sviluppo non permette di offrire strumenti finanziari e assicurativi immediatamente utilizzabili a sostegno di ID nei PVS, salvo il ricorso al diverso quadro della legge n. 227 del 24 maggio del 1977, la cosiddetta "legge Ossola", la quale però -per quanto riguarda i finanziamenti configurabili come aiuto allo sviluppo- rientra nella normativa della citata legge 38 sulla cooperazione allo sviluppo. Attualmente i crediti di aiuto (i cosiddetti prestiti pubblici allo sviluppo, secondo la nomenclatura del DAC) non appaiono uno strumento idoneo a sostenere iniziative di "join-venture" nei PVS, sia per i presupposti legislativi, che per gli orientamenti governativi espressi al riguardo dal CIPES nelle sue direttive. Non si esclude,

però, che modifiche normative e diversi orientamenti nella politica di cooperazione possano mutare queste possibilità, proprio per il collegamento diretto che si potrebbe instaurare tra lo strumento di sostegno finanziario e assicurativo e l'incentivo a promuovere ID nei PVS.

Ma una simile modificazione richiede un approfondimento del valore sociale degli ID nei PVS dal punto di vista degli obiettivi della cooperazione allo sviluppo, ed una riflessione ampia dei possibili collegamenti (e non mere strumentalizzazioni) tra componenti private e pubbliche della collaborazione con i paesi emergenti, riflessione che riteniamo ancora insufficiente nel dibattito interno sui temi della cooperazione internazionale.

Quanto abbiamo ora ricordato, ispirandosi all'esperienza dei maggiori paesi "donatori" in materia di sostegno indiretto agli ID nei PVS, costituisce per l'Italia un quadro delle potenzialità tecniche che la cooperazione allo sviluppo può offrire in appoggio a eventuali investimenti diretti in "joint ventures" con partners dei PVS. Rimane naturalmente da verificare la prima condizione segnalata nel par.5.1, cioè la compatibilità tra l'ID e gli obiettivi della cooperazione allo sviluppo, venendo meno la quale non ci sembra che sia giustificabile alcun sostegno agli ID da parte degli strumenti di assistenza ai PVS.

5.4. La configurabilità di un "effetto cooperazione" degli investimenti diretti.

Mentre nel par.5.3 abbiamo cercato di individuare i modi in cui gli ID nei PVS possono avvantaggiarsi degli apporti tecnici e finanziari della cooperazione allo sviluppo, dando per scontata la compatibilità tra le due attività, dobbiamo ora chiederci se e in qual senso gli ID possano essere considerati una forma di cooperazione allo sviluppo dei paesi emergenti.

Per poter rispondere a questa domanda dobbiamo ovviamente superare la definizione formale di "aiuto pubblico allo sviluppo" data dal DAC -che escluderebbe simile compatibilità a priori- per ricercarne il valore sostanziale in termini qualitativi e in particolare in termini di contributo effettivo allo sviluppo della società nei paesi emergenti.

Inutile dire che non disponiamo di una simile definizione di cooperazione allo sviluppo in termini univoci ed esaurienti. Possiamo soltanto cercare in parte di dedurla da un'analisi complessa dei criteri e delle direttive adottate dai vari organismi di cooperazione. Ma una simile analisi evidenzerebbe immediatamente le contraddizioni profonde fra i diversi criteri, che sono un'inevitabile conseguenza del fatto che essi non costituiscono un corpo coerente di obiettivi sociali da

ottimizzare. Valutazioni diverse, non sempre compatibili, delle variabili rilevanti nel progresso sociale dei PVS ispirano filosofie sociali e modelli di crescita altrettanto diversificati e non sempre facilmente distinguibili. Le politiche di cooperazione sono spesso il risultato di un compromesso fra una varietà notevole di opzioni politiche in materia di sviluppo.

Ne deriva che l'accertamento di un "effetto cooperazione" degli ID è altrettanto incerto quanto il concetto stesso di cooperazione.

Pur con queste doverose precisazioni preliminari, ci è sembrato utile tentare di individuare alcuni aspetti rilevanti della cooperazione allo sviluppo, per confrontarli con gli effetti prevedibili degli ID. Siamo tuttavia consapevoli che avventurandoci su questo terreno offriamo il fianco alle ovvie critiche basate sull'incompletezza dell'analisi.

Dal punto di vista degli interessi dei PVS, la cooperazione allo sviluppo può essere considerata più che altro come un mezzo per:

1. trasferire risorse (finanziarie e/o reali) ai PVS, al di là dei flussi ottenibili attraverso il mero ricorso ai mercati internazionali dei capitali;
 2. trasferire conoscenze (tecnologiche e non) ai PVS nel rispetto delle condizioni locali di natura economica, sociale e culturale;
 3. contribuire dall'esterno allo sviluppo economico e sociale di paesi ancorati a livelli di sviluppo e a strutture socio-economiche ancora fortemente inadeguati;
 4. contribuire al miglioramento qualitativo dei fattori produttivi di cui è dotato o che può produrre un dato PVS, favorendo elementi dinamici che stimolino il passaggio dallo stato stagnante alla fase di rapida crescita;
 5. contribuire ad elevare le capacità di autogestione del processo di sviluppo nei PVS;
 6. migliorare i legami di interdipendenza economica fra paesi a diverso grado di sviluppo, con l'obiettivo primario di favorire vantaggi reciproci per lo sviluppo e la stabilità delle economie sia industrializzate che del Terzo Mondo;
 7. contribuire a dare una risposta adeguata ai gravi bisogni fondamentali che ancora assillano i PVS;
 8. contribuire a diversificare la struttura produttiva (sia verso il mercato interno che verso i mercati di esportazione) dei PVS, modificando la distribuzione internazionale del lavoro.
- Ciascuna di queste proposizioni è una definizione, sia pur incompleta, di cooperazione allo sviluppo vista in

termini di obiettivi da raggiungere e di carattere essenzialmente operativo. Tra di esse ci sono delle evidenti sovrapposizioni e notevoli ripetizioni, anche se gli accenti diversi sottolineano modi diversi non sempre compatibili di avvicinarsi ai problemi dello sviluppo. In che misura gli ID nei PVS contribuiscono a perseguire gli stessi obiettivi identificati da ciascuna di queste proposizioni? Tenteremo ora di offrire alcuni elementi di riflessione al riguardo.

(1) Gli ID come trasferimento di risorse ai PVS.

La letteratura degli anni cinquanta e sessanta sui problemi del sottosviluppo evidenziò in modo particolare l'insufficienza del processo di accumulazione di capitale nei PVS e la debolezza di questi stessi paesi per la limitata capacità d'importazione connessa con il basso profilo della loro bilancia dei pagamenti. Parallelamente troviamo in quel periodo il diffondersi di una concezione della cooperazione con i PVS (secondo quelle che sono state definite anche "supplementary theories of aid") che vedeva nell'aiuto internazionale piucchè altro un modo per offrire una risposta al "dual gap", cioè all'insufficiente capacità interna d'investimento (spesso chiamata "savingsgap") e alla debolezza della propria bilancia dei pagamenti (il cosiddetto "foreign exchange gap"). Intesa in questo senso, la cooperazione internazionale inglobava sia la componente privata che quella pubblica, e perciò poteva includere tranquillamente anche gli ID, come strumento per elevare il livello di investimento del paese "ospite" attraverso un movimento di capitale a favore del PVS.

Che la cooperazione allo sviluppo sia un trasferimento di risorse ai PVS non c'è dubbio, ma nel corso degli anni settanta il dibattito critico sui rapporti Nord-Sud ha evidenziato che non sempre i flussi di risorse verso i PVS comportano un apporto netto positivo a quelle economie, se non altro perchè molti di quei flussi (specialmente quelli esclusi dall'attuale definizione di "aiuto pubblico allo sviluppo") comportano flussi di risorse in senso inverso (cioè dai PVS) di notevole entità, anche se non coincidenti nel tempo con i primi: esempi significativi di questi flussi provenienti dai PVS sono i pagamenti in conto interessi e in conto capitale per i debiti contratti in precedenza sul mercato dei capitali, o il rimpatrio verso la casa-madre di profitti dagli ID nei PVS. L'entità di questi flussi in senso inverso, se ragguardevole, può mettere in dubbio la validità generale dell'asserzione che tutti i flussi di risorse verso i PVS siano un'aggiunta netta alla ricchezza degli stessi paesi. Il crescente indebitamento di questi ultimi anni che ha

colpito alcuni PVS è una controprova evidente di questo fenomeno: una percentuale crescente dei proventi in valuta delle esportazioni di molti PVS viene destinata semplicemente a finanziare i pagamenti delle quote di ammortamento dei prestiti contratti in passato.

Il problema perciò è spesso quello di confrontare i flussi di capitale verso i PVS in un dato momento con i flussi futuri in senso inverso indotti dai primi movimenti di capitale. Se tali movimenti assumono la forma creditizia, la definizione di aiuto adottata dal DAC è un modo pragmatico di distinguere fra due generi di risultati complessivi: in un caso, gli aiuti, il flusso in entrata nel PVS è più importante dei flussi in uscita, mentre in un secondo caso la valutazione è molto più dubbiosa, dato il peso rilevante che possono assumere i flussi in uscita. Nel caso degli ID già abbiamo sottolineato nel par.5.2 la difficoltà di accertare i flussi di ritorno dai PVS verso i paesi industrializzati, proprio per la facilità con cui tali flussi possono essere occultati.

Possiamo quindi sostenere che gli ID non siano un apporto netto di risorse di capitale ai PVS? Non ci sembra che si possa dare una risposta univoca a questa domanda, nè i risultati emersi nel corso dell'indagine esposta negli altri capitoli della ricerca possono agevolmente offrirci una risposta al riguardo.

(2) Gli ID come trasferimento di conoscenze.

Molto più che come apporti netti di capitale, gli ID sono stati spesso ritenuti come rilevanti in quanto strumento insostituibile di trasferimento di tecnologie, e da questo punto di vista ci sembra che sia difficilmente discutibile questo loro apporto. Evidentemente il trasferimento di tecnologie può avvenire in forme anche molto diverse dagli ID, ma resta il fatto che l'apporto delle imprese transnazionali è in questo senso essenziale, sia quando operano in base a impegni contrattuali per il trasferimento tecnologico (vendita di impianti o altra forma), che quando realizzano tale trasferimento attraverso il tradizionale strumento degli ID. In quest'ultimo caso non si può negare che in ogni caso c'è un apporto tecnologico netto a favore dei PVS.

Diversa può essere però la valutazione complessiva in termini di "effetto cooperazione", in quanto ai fini della cooperazione allo sviluppo non tutti i trasferimenti tecnologici possono essere considerati adeguati alle esigenze dei PVS: non possiamo infatti presumere che il trasferimento indiscriminato di processi produttivi dal mondo industrializzato ai PVS sia immune da costi sociali elevati per il paese ricevente, che in date circostanze possono addirittura superare gli stessi benefici aggiuntivi.

Il dibattito sulle "tecnologie appropriate" ha appassionato l'attenzione di molti critici, anche se i risultati non sempre sono stati soddisfacenti, data la difficoltà di definire in modo assoluto le condizioni che garantiscono l'appropriatezza di una tecnologia.

Le tecnologie "appropriate" sono quelle più mature? quelle a maggiore intensità di lavoro? o anche le tecnologie sofisticate che sono in grado di incidere in modo particolarmente significativo sul processo di sviluppo del PVS? Ma il problema è ancora più ampio e non può essere risolto con formule semplicistiche. A volte può essere l'intensità di consumo energetico ad essere rilevante, a seconda della dotazione di risorse energetiche del PVS. Altre volte è il confronto con il patrimonio tecnologico tradizionale del paese "ospite" che ha rilevanza, e l'adeguatezza viene giudicata in raffronto alla dotazione di conoscenze della manodopera locale o rispetto alla dotazione di materiali necessari all'uso di tali tecnologie. L'appropriatezza di una tecnologia può variare inoltre a seconda della scala di operatività dei nuovi impianti, che possono giustificare tecnologie alternative a seconda degli sbocchi di mercato che si aprono (all'interno o all'esterno) ai prodotti ottenuti con gli ID.

Nulla si può dire perciò a priori su questo argomento se non procedendo ad una verifica di queste specifiche condizioni attraverso un'analisi accurata di ogni caso. Alcuni elementi di valutazione tratti dalla indagine condotta in questa ricerca sono contenuti nel capitolo riguardante gli effetti degli ID sul paese "ospite". In generale ci potremmo chiedere se gli ID siano stati condotti attraverso un adattamento sia del prodotto che delle tecniche produttive alle esigenze locali e se un simile adattamento risponda in qualche modo alle esigenze prioritarie del PVS, tenendo conto ad esempio del livello di qualificazione della manodopera, del livello di sofisticazione della domanda locale, della difficoltà di avere in loco servizi di assistenza per la manutenzione degli impianti, della disponibilità locale di particolari risorse (lavorative, energetiche, materiali, ecc), della diffusione in loco di talune tecnologie e/o prodotti affini.

Risposte positive a simili domande, pur non garantendo di per sé l'appropriatezza della tecnologia, potrebbero essere un segnale positivo di presenza, da parte dell'investitore estero, di un'attenzione ai problemi dell'adeguamento delle tecnologie: il rischio maggiore degli ID, da questo punto di vista, è infatti il mero trasferimento di pacchetti tecnologici prefabbricati, senza che vi sia una qualsiasi attività progettuale di ricerca applicata che preceda e accompagni il trasferimento tecnologico. Una delle critiche più ricorrenti agli ID è

infatti proprio questa: non aumenterebbe la capacità di ricerca del paese ricevente, essendo la ricerca concentrata nei paesi da cui gli ID provengono. Ma si può compiere un effettivo trasferimento tecnologico senza un aumento della capacità di ricerca delle economie riceventi?

Quest'ultima questione ci porta ad un altro tema strettamente legato al trasferimento di conoscenze tecnologiche: simile trasferimento non è incorporato soltanto in investimenti di capitale, ma più giustamente si può ritenere che avvenga in primo luogo attraverso la trasformazione delle capacità lavorative dei PVS (di questo parleremo meglio nel punto 4).

Noi abbiamo dato per scontato che gli ID comportino comunque un effettivo trasferimento di tecnologie, in relazione al fatto che nuovi processi produttivi vengano in qualche modo impiantati nei PVS.

Tuttavia una questione non marginale è la seguente: fino a che punto gli ID si accompagnano ad un passaggio da un paese all'altro di processi produttivi veri e propri? E' frequente, infatti, che dietro la voce ID si nascondano semplici "assemblaggi" di materiali componenti fabbricati al di fuori del PVS, che vengono importati dalla consociata costituita presso il paese "ospite": in tal caso gli ID costituiscono piucchè altro un modo per penetrare in nuovi mercati, e sono un'operazione prevalentemente commerciale (una forma camuffata di esportazione verso i PVS), mentre il contenuto di "trasferimento tecnologico" può essere assolutamente modesto o addirittura trascurabile.

Le risultanze dell'indagine condotta in altri capitoli di questa ricerca ci confortano sulla rilevanza dei casi di ID ove si realizza il ciclo completo della produzione, ma sottolineano anche la contemporanea presenza non irrilevante di molti casi in cui prevale l'attività di assemblaggio, di dosaggio e di confezionamento che configurano un basso profilo per l'attività di trasferimento tecnologico. Occorre aggiungere, però, che in alcuni casi l'attività di assemblaggio, è la prima fase per poter poi passare al trasferimento di fasi sempre più ampie del processo produttivo: è questo il caso tipico dell'industria meccanica (ad esempio nel settore automobilistico); ma non dimentichiamo altri esempi di segno opposto, come il caso dell'industria farmaceutica, ove il non trasferimento del nucleo centrale del processo produttivo relega spesso l'ID ad una mera operazione commerciale. Prima di valutare l'appropriatezza della tecnologia trasferita, perciò, occorre valutare se l'ID ha comportato un'effettivo trasferimento tecnologico oppure no.

(3) L'impatto degli ID sullo sviluppo economico e sociale.

Sintetizzare la varietà di effetti che gli ID possono avere sul processo di sviluppo economico e sociale dei PVS è un compito particolarmente arduo; gli elementi da prendere in considerazione sono infatti molti. Gli ID costituiscono da un lato un'aggiunta alla capacità produttiva del PVS e dall'altro favoriscono un'espansione della domanda globale creando reddito all'interno del PVS, secondo un meccanismo di tipo moltiplicativo, reddito che viene distribuito sia attraverso il canale pubblico (generalmente tramite le imposte) che attraverso il canale privato (in primo luogo salari, nonché altre forme di reddito, compresi i profitti non esportati). La verifica di un effetto reddito prodotto dagli ID, tuttavia, non è facile.

La crescita può essere vista come mero aumento del reddito nazionale inteso come valore aggiunto oppure come formazione di un sovrappiù nazionale che eccede i costi anche lavorativi, e che -se appropriato dal PVS- va ad alimentare l'ampliamento del capitale sociale del paese attraverso la cosiddetta accumulazione capitalistica. In ambedue i casi la verifica empirica di un impatto degli ID non è compito facile.

Infatti mentre i salari distribuiti dalle consociate estere di imprese transnazionali, ubicate nei PVS, potrebbe essere un dato facilmente accertabile, le voci private che vanno a comporre il vero e proprio sovrappiù non sono generalmente note.

Indubbiamente i salari distribuiti dalle imprese nate dagli ID sono reddito prodotto che si viene ad aggiungere al monte salari del PVS, e in questo senso sono un contributo al miglioramento del benessere sociale dell'economia locale. Ma l'effetto moltiplicativo sul reddito di questi maggiori salari è di difficile interpretazione: se infatti l'elevata propensione al consumo dei salariati dei PVS fa pensare ad un moltiplicatore elevato, la fragile base produttiva di questi paesi fa presumere che si verifichi anche un'elevata propensione marginale all'importazione, con conseguente effetto negativo tramite la bilancia dei pagamenti. Inoltre, una elevata intensità capitalistica potrebbe vanificare la speranza di produrre effetti significativi di sviluppo sull'economia locale attraverso la formazione di redditi salariali, essendo questi ultimi limitati, mentre investimenti notevoli sono spesso richiesti in capitali fissi, con conseguente importazione di beni di investimento dai paesi industrializzati.

Quanto poi alla formazione di un sovrappiù a vantaggio del PVS, la maggiore difficoltà, ripetiamo, è quella di verificare esattamente l'entità del fenomeno. Si

possono naturalmente trovare espedienti per accertare il reinvestimento dei profitti in forma di autofinanziamento, attraverso il confronto con l'evoluzione delle giacenze di magazzino e delle immobilizzazioni tecniche, ma la possibilità di manovrare contabilmente questi dati per una varietà di fini aziendali e la difficoltà di distinguere tra i nuovi investimenti prodotti da ulteriori apporti di capitale e i nuovi investimenti prodotti da autofinanziamento rendono spesso vani questi tentativi.

Certamente la conoscenza di questi aspetti è fondamentale per rispondere alle critiche tradizionali addotte dai teorici dell'imperialismo contro gli ID, secondo le quali questi ultimi sarebbero uno strumento per produrre ed esportare sovrappiù, impedendo ai PVS di appropriarsene. Analogamente tali critiche hanno sottolineato con frequenza la capacità delle imprese transnazionali di sfuggire al potere impositivo dell'apparato fiscale dei PVS, contribuendo in misura minima ad aumentare il gettito a favore dell'erario dei PVS, rispetto ad analoghe attività svolte da investitori locali.

La mancanza di dati precisi non ci permette però di avvalorare né di contrastare questi rilievi critici. Ciò nondimeno, la crescente capacità negoziale dei governi dei PVS rispetto alle imprese investitrici estere fa supporre che gli ID possano con maggiore frequenza essere strumento di accrescimento sia del reddito che dell'occupazione.

Naturalmente altrettanto importante è l'effetto degli ID sull'occupazione dei PVS. Già abbiamo richiamato l'attenzione sulla possibile prevalenza di investimenti ad alta intensità di capitale, che vanificherebbe l'obiettivo occupazionale (che comunque non è un obiettivo preseguito dalle imprese investitrici, ovviamente, quanto dal PVS interessato ad uno sviluppo della forza lavoro impiegata nei settori più produttivi). Ma ciò non vale per tutti gli ID potendo ben verificarsi una consistente presenza di ID a più significativa intensità di lavoro.

I risultati emersi dall'indagine condotta in questa ricerca inducono a pensare che l'effetto occupazionale degli ID italiani nei PVS sia tutt'altro che trascurabile, ed in sensibile aumento nel corso dell'ultimo decennio (rispetto alla totalità degli ID italiani all'estero, essi rappresentavano nel 1981 il 54,9% dell'occupazione totale generata nei paesi "ospiti", mentre questa percentuale era del 47,2% nel 1974 e del 49% nel 1979).

Il ruolo degli ID in termini occupazionali è particolarmente sensibile nell'America Latina, che costituisce l'area in via di sviluppo ove si concentrano gli ID italiani destinati al Terzo Mondo, ma recentemente ha iniziato un andamento in sensibile aumento anche nel

continente asiatico e in misura più modesta nell'Africa settentrionale, mentre in Africa subsahariana si segnala un lento declino relativo.

A nostro avviso, tuttavia, gli effetti degli ID sullo sviluppo economico e sociale dei PVS non possono essere giudicati sulla base di indicatori semplificati come l'incremento del reddito nazionale o del sovrappiù nazionale, nè in meri incrementi dell'occupazione lavorativa. Le politiche di sviluppo, così come gli ID, vanno giudicati rispetto ad un'analisi strutturale che inquadri lo sviluppo nel lungo periodo, nel contesto della evoluzione storica della società, e ciò richiede il ricorso ad analisi ben più rilevanti del mero effetto moltiplicativo.

In economie di tipo dualistico, il difficile rapporto tra il settore monetarizzato e il settore di sussistenza non si risolve semplicemente con l'espansione del primo al prezzo di una repressione indiscriminata del secondo, poichè i costi sociali che una simile operazione comporterebbe sono probabilmente insopportabili per le società emergenti. Tuttavia gli investimenti che interessano il settore monetarizzato dell'economia hanno necessariamente un effetto squilibrante rispetto a questo problema: in che modo i singoli ID si sono posti rispetto al difficile rapporto tra economia di autoconsumo ed economia moderna? L'effetto dirompente che investimenti moderni su ampia scala possono avere su taluni PVS, specialmente a reddito particolarmente basso, ci inducono perciò alla massima prudenza circa l'efficacia positiva degli ID sullo sviluppo socio-economico dei PVS, se non dopo aver verificato la natura degli stessi, i settori interessati, l'area d'intervento, e la tipologia specifica degli investimenti.

In generale possiamo ritenere che la prevalenza dell'America Latina come zona preferita dai nostri ID riduce questo genere di preoccupazioni, dato il livello relativamente maggiore del reddito pro-capite in quest'area rispetto ad altre regioni in via di sviluppo. Ma poichè finalità della cooperazione allo sviluppo è quella di promuovere lo sviluppo con particolare riferimento ai settori più emarginati delle società dualistiche, non sembra che l'osservazione qui fatta sia completamente marginale anche per gli ID effettuati in America Latina.

Ma anche se volessimo limitare la nostra analisi al settore moderno delle economie in via di sviluppo, l'analisi strutturale sarebbe in ogni modo indispensabile per inquadrare gli ID nel tipo di modello di sviluppo che si sta perseguendo, valutandone le coerenze interne rispetto alle interdipendenze strutturali interne al PVS e rispetto all'obiettivo fondamentale di elevare il livello di benessere materiale delle popolazioni interessate. I modelli di sviluppo possono essere diversi: sostituzione

delle importazioni o espansione delle esportazioni manifatturiere? industrializzazione spinta o armonizzazione del settore industriale con il settore primario? sviluppo autocentrato o sviluppo aperto alla concorrenza internazionale?

Altrettanto differenziati sono gli ID, la cui tipologia risponde a modelli di sviluppo diversi. Un giudizio complessivo sulla validità degli ID in rapporto alle politiche strutturali di sviluppo perseguite dai vari PVS richiede analisi altrettanto ampie sulle diverse valenze degli ID sui caratteri strutturali delle economie riceventi. Il loro contributo sarà positivo, in termini di "effetto cooperazione", se l'analisi strutturale che ispira una determinata politica di cooperazione, e che eventualmente stabilisce i "targets" di un determinato "country-program" costituisce un quadro di riferimento coerente anche con gli effetti di un dato ID. Ma non ci sembra che si possa dire null'altro in generale, senza entrare nell'analisi specifica degli effetti degli ID sull'economia del paese "ospite", per la quale rinviamo all'apposito capitolo.

(4) Miglioramento qualitativo dei fattori produttivi e ID.

Prescindendo ora da un'analisi globale del processo di sviluppo, quale quella auspicata nel punto precedente, ci sembra di poter cogliere elementi positivi che contribuiscono a produrre un "effetto cooperazione" attraverso ID in alcuni momenti specifici. Tali aspetti particolari, pur non dando una risposta definitiva sulla coerenza tra obiettivi delle cooperazioni allo sviluppo e ID, colgono circostanze concrete che determinano possibilità di convergenza tra le due attività.

In particolare il miglioramento qualitativo dei fattori della produzione disponibili in dati PVS, attraverso il contributo delle forze imprenditoriali messe a disposizione attraverso ID, costituisce un momento essenziale di collaborazione tra paesi industrializzati e PVS, e probabilmente rappresenta il momento di maggior contatto tra cooperazione e ID. Il miglioramento qui menzionato assume varie forme. In primo luogo l'accrescimento delle capacità lavorative della manodopera locale;

E' interessante notare la totale prevalenza della manodopera locale nell'occupazione generata dagli ID italiani, come rilevato dalla presente ricerca. Interessante è anche la notevole incidenza dei dirigenti locali fra il personale direttivo con grado più elevato. Il fatto che generalmente il personale locale sia formato in azienda costituisce una

conferma della rilevanza degli ID ai fini dell'aumento della capacità lavorativa e della produttività della manodopera locale.

Analogamente anche per gli altri fattori della produzione si possono verificare segni di miglioramento qualitativo in dipendenza di circostanze specifiche: il miglioramento delle condizioni di fertilità dei terreni agricoli, ad esempio, può essere riscontrato nel caso di interventi che hanno interessato in modo particolare la produzione agricola o l'infrastrutturazione del territorio; il miglioramento della capacità di altre imprese locali di produrre beni di investimento potrebbe essere favorito da effetti indotti dagli ID sull'attività produttiva locale (gli ID, infatti, possono avvalersi di componenti produttive locali o in ogni caso possono creare nuove occasioni per le altre unità aziendali, che si trovino sia in posizione di fornitori che di clienti potenziali della consociata costituita nel PVS).

Altri effetti importanti sono quelli che passano attraverso i miglioramenti infrastrutturali spesso necessari per la realizzazione di certi ID, che creano economie esterne per tutti gli investimenti locali interessati alla stessa area.

Un "effetto cooperazione" di simile natura va in ogni modo verificato in concreto, e non può essere presunto a priori, così come non escludiamo che vi possano essere addirittura effetti perversi di segno contrario: tipico è il caso della "fuga dei cervelli", che potrebbe essere persino favorita dagli ID, grazie ai legami che si instaurano tra casa-madre e consociata estera, portando i migliori lavoratori dei PVS a espatriare per essere impiegati in attività più complesse (ad esempio nella ricerca scientifica e tecnologia) nei paesi industrializzati. Altro esempio negativo potrebbe provenire da diseconomie esterne prodotte dagli ID, quali danni all'ambiente o alle produzioni locali.

(5) ID e autosviluppo.

Questo punto costituisce uno dei nodi di maggiore discordia in materia di ID e rappresenta un aspetto cui il Dibattito Nord-Sud sta dedicando molta attenzione. Apparentemente c'è un contrasto insanabile tra ID e la possibilità di aumentare la capacità di gestione autonoma del processo di sviluppo da parte delle forze economiche e sociali locali dei PVS: e ciò deriva dal fatto stesso che gli ID per definizione presuppongono il controllo più o meno esteso dell'investimento da parte dell'entità straniera.

Il superamento di una visione puramente liberalistica dei rapporti economici internazionali ha generato preoccupazioni per il contrasto spesso notevole, altre volte solo potenziale, tra il "potere" autonomo delle imprese transnazionali e la capacità di controllo delle attività di queste ultime da parte dei governi dei paesi che ne ospitano gli investimenti. Il proliferare di accordi intergovernativi (in sede ONU, OCSE e CEE rispettivamente) volti a ricondurre tali imprese ad un controllo accettabile attraverso codici di condotta, criteri orientativi e direttive varie è un sintomo evidente della preoccupazione verso simile problematica, la quale ha implicazioni rilevanti per i rapporti tra un mondo industrializzato e PVS.

Su questi problemi probabilmente vi è il punto di maggior distacco tra l'ottica della cooperazione e l'ottica propria degli ID. La cooperazione allo sviluppo si basa -per lo meno in teoria- su di un rapporto tendenzialmente paritetico tra due entità cooperanti, in cui il PVS si presenta come un "partners" con uguale dignità e potere decisionale, se non talvolta maggiore (nello stabilire le priorità del proprio sviluppo) del "partners" del paese industrializzato. Negli ID, invece, il diritto di proprietà della casa-madre comporta un potere di controllo gestionale pressochè completo che evidentemente non può ammettere interferenze. La valenza politica (o anche soltanto politico-economica) degli ID nei PVS, tuttavia, ha fatto sì che gli effetti degli ID non siano rilevanti soltanto per l'azienda che li promuove, ma anche e particolarmente per la società umana che li ospita. Questa valenza politica degli ID pone il problema di un dialogo, non sempre facile, tra investitore estero e autorità locali, che spesso si è tradotto in condizionamenti locali sull'attività delle imprese transnazionali, in limiti alla quota di proprietà nelle nuove imprese costituite nei PVS, in restrizioni al rimpatrio di profitti, a vincoli istituzionali sulla composizione degli organi direttivi delle società commerciali o industriali in cui gli ID giuridicamente vengono ad esprimersi.

Per il controllo formale sugli ID, una variabile rilevante sembra essere la percentuale di proprietà della consociata nel PVS detenuta dalla casa-madre. In altre parti della ricerca è stata sottolineata l'importanza delle situazioni ove prevale in modo assoluto il controllo della casa-madre. Ciò non toglie che esistono situazioni (di gran lunga meno frequenti) ove più consistente si fa il ruolo del "partner" locale. Quest'ultima situazione, però, risulta essere complessivamente ridotta all'11% degli ID italiani nei PVS rilevati nel 1981 (per il solo settore manifatturiero), con un aumento rispetto all'8% del 1979,

mentre ben più consistente è il caso in cui il "partner" del PVS abbia un ruolo di minoranza (quest'ultima caso corrisponde a circa il 50% degli ID nei PVS nel 1981, con un aumento significativo rispetto al 1979 e al 1974, anni in cui tale percentuale era rispettivamente del 43% e del 30%).

In questi due ultimi casi qui ricordati (partecipazioni di maggioranza e di minoranza del PVS), comunque, la presenza di un ruolo non marginale del "partner" locale configura la formula della "joint-venture" rievocata nel par. 3. E' altresì noto che il controllo gestionale non dipende esclusivamente dal controllo formale del 50% del capitale azionario, ma da tutta una serie di vincoli giuridici, economici e tecnici in cui alternativamente possono prevalere sia il PVS "ospite" che l'impresa investitrice.

Se l'obiettivo della cooperazione è la promozione di forze endogene in grado di generare un processo di sviluppo autosostenuto delle potenzialità interne del PVS, può dirsi che l'elevato potere di controllo della casa-madre sugli ID comporti necessariamente la negazione di un qualsiasi effetto di autosviluppo?

Qualche riflessione merita al riguardo il caso delle "joint-ventures". La promozione di "joint-ventures" potrebbe essere un modo per favorire lo sviluppo di capacità manageriali e imprenditoriali in PVS ove queste capacità sono limitate: il "partner" locale, spesso in posizione di mero contribuente finanziario o politico, può -proprio grazie all>ID realizzato in "joint-venture"-acquisire esperienze tecnologiche, organizzative, in sostanza esperienze aziendali, che possono alla lunga promuovere quelle forze endogene sintetizzate nell'obiettivo dell'autosviluppo. Naturalmente dobbiamo chiederci

quali condizioni debbano essere rispettate per produrre un effetto del genere attraverso gli ID. Non c'è dubbio che il rischio di una carente considerazione dell'obiettivo dello sviluppo autocentrato da parte dell'impresa estera, che potrebbe addirittura ostacolarne il perseguimento, è frequente nel caso di ID.

(6) ID e interdipendenza.

Diversamente dal punto precedente, la capacità degli ID di favorire i legami di interdipendenza economica fra i paesi a diverso grado di sviluppo è facilmente dimostrabile, grazie all'entità delle transazioni inter-aziendali che vengono stimulate dagli ID stessi. Spesso le imprese investitrici sono anche strumento per favorire la commercializzazione all'estero dei prodotti

ottenuti tramite gli ID, e questa possibilità è particolarmente importante nel caso in cui gli ID si inseriscano in un'ottica "export-led".

Ma questi legami di interdipendenza non necessariamente producono in misura equamente distribuita vantaggi reciproci per ambedue i "partners": la verifica di questa distribuzione di vantaggi dipende dalle risposte date agli obiettivi indicati negli altri punti.

(7) ID e bisogni fondamentali.

Non c'è nessun meccanismo che garantisca che gli ID perseguano obiettivi rientranti in un strategia dei bisogni fondamentali. E' possibile, perciò, che lì ove i bisogni di base delle popolazioni dei PVS costituiscano il tema dominante della politica di cooperazione varata da un dato paese "donatore", gli ID risultino essere completamete estranei ad una logica di tal genere, producendo perciò un "effetto cooperazione" praticamente irrilevante.

E' tuttavia possibile anche il caso contrario, lì ove direttamente o indirettamente gli ID tengano conto delle condizioni di necessità sociale di carattere prioritario e producano effetti secondari di notevole valore sociale. In tal caso, anche se il beneficio diretto degli ID dovesse riferirsi a variabili economiche non rilevanti per i bisogni fondamentali, l'esistenza di benefici indiretti immediatamente riferibili alle necessità di base può configurare un "effetto cooperazione" degno di particolare attenzione.

(8) ID e diversificazione produttiva.

L'obiettivo di diversificare la base produttiva dell'economia dei PVS costituisce un sotto-obiettivo rispetto a quello della promozione dello sviluppo economico, ma è utile per specificarne il contenuto. Gli ID non necessariamente favoriscono la diversificazione produttiva dei PVS, come si potrebbe presumere inizialmente. In passato, anzi, essi furono una delle cause maggiori della formazione di strutture economiche basate sulle monoculture da esportazione. Tuttavia dobbiamo riconoscere che gli ID, più recentemente, sono andati piucchè altro nella direzione di diversificare la composizione merceologica della capacità produttiva dei PVS, aumentandone la versatilità. Ciò ha senz'altro segnato cambiamenti, per altro da più parti auspicati, nella distribuzione internazionale del lavoro, anche se tali cambiamenti hanno interessato in prevalenza un numero relativamente ristretto di PVS, mentre nelle restanti economie emergenti essi hanno segnato il passo.

I dati riportati in altre parti della presente ricerca circa la composizione settoriale degli ID italiani nei PVS, specialmente per quanto riguarda gli ID nelle attività manifatturiere, giustificano l'ipotesi che su questo punto specifico, il ruolo degli ID sia probabilmente positivo, salvo inquadrarlo in una strategia complessiva di sviluppo, come accennato nel punto (3). Nuovamente si tratta qui di un aspetto che favorisce l'identificazione di un "effetto cooperazione" positivo negli ID realizzati nei PVS.

5.5. Cooperazione industriale: un ruolo pubblico per gli ID nei PVS

Piucchè l'impiego strumentale della cooperazione come appoggio agli ID, che potrebbe apparire un uso "improprio" o "scorretto" dell'aiuto ai PVS, un motivo più giustificato che spiega i collegamenti tra ID e cooperazione allo sviluppo è la presa di coscienza da parte della comunità internazionale dell'urgente necessità di potenziare il grado di industrializzazione dei PVS. A partire dal 1975, quando l'Organizzazione delle Nazioni Unite per lo Sviluppo Industriale (UNIDO) sintetizzò, in occasione della sua II Conferenza Generale, una serie di obiettivi globali in un documento che contiene un piano d'azione fino al 2000 (il cosiddetto "obiettivo Lima"), non sono mancati esempi significativi di iniziative che sia sul piano bilaterale che su quello multilaterale hanno interessato l'industrializzazione dei PVS. In particolare, sul piano bilaterale, vanno ricordati i numerosi tentativi di varare piani speciali d'azione a favore di "joint-ventures" tra imprese dei paesi "donatori" e imprese dei PVS, attraverso il sostegno generalmente temporaneo prestato da istituzioni pubbliche dei paesi "donatori".

Ricordiamo al riguardo il programma sperimentale per la cooperazione industriale della CIDA (Canada), il fondo svedese per la cooperazione industriale con i PVS, l'analogo fondo danese, o l'attività specifica svolta a questo riguardo da istituzioni finanziarie ben note quali l'Overseas Economic Cooperation Fund (Giappone), l'Overseas Private Investment Cooperation (USA), la Commonwealth Development Corporation (Regno Unito), l'FMO (Olanda), il Kfw e il Deg (Germania Federale), la Caisse Centrale de Coopération Economique (Francia).

Questi programmi speciali di cooperazione industriale e l'azione di questi organismi di cooperazione finanziaria intervengono in vario modo: possono assumere, ad esempio, partecipazioni azionarie temporanee (di minoranza) in "joint-ventures" tra imprese di un paese industriale e un'impresa di un PVS, riducendo l'apporto in capitale investito di ambedue le imprese. Oppure

l'intervento pubblico può limitarsi alla concessione di garanzie assicurative, in duplice direzione, a tutela sia del paese "ospite" che dell'investitore del paese industrializzato. O ancora l'apporto pubblico può assumere una veste creditizia (come nel caso dell'OPIC statunitense), attraverso finanziamenti a medio termine volti a favorire l'anticipazione di capitale di una delle due controparti.

Gli esempi prima citati di interventi pubblici bilaterali comportano un'azione di sostegno a favore degli ID nei PVS, specialmente se realizzati da imprese di piccole o medie dimensioni.

Non ci nascondiamo in tal caso la difficoltà di inserire questo genere di attività nell'uno o nell'altro gruppo della classificazione del DAC, in base al criterio dell'elemento dono minimo del 25%. La difficoltà aumenta perchè spesso l'elemento dono può essere leggermente inferiore o superiore al livello di demarcazione, o altre volte è assolutamente irrilevante qualora si riferisca solo ad una componente dell'investimento (ad es. attività di formazione), mentre l'investimento è a sua volta articolato in componenti formalmente autonome sul piano finanziario, ma sostanzialmente integrate sul piano economico.

Sta di fatto che una valutazione globale degli interventi governativi che favoriscono -attraverso i canali della cooperazione- lo sviluppo industriale dei PVS deve tener conto sia di iniziative di pertinenza specifica dell'aiuto pubblico allo sviluppo, sia di interventi che non ne fanno parte ma che possono genericamente ascrivere agli strumenti di cooperazione finanziaria e che si integrano maggiormente con le iniziative private (quali gli ID).

La "cooperazione industriale", in sostanza, si realizza in una zona grigia intermedia ove l'iniziativa privata si colloca ad latere dell'iniziativa pubblica (nel senso dell'ODA), con una concomitanza di considerazioni che scaturiscono dalle convenienze "private" dell'investimento (che ne influenzano l'efficienza marginale), e considerazioni che invece si ispirano al valore sociale dell'investimento stesso (che possono dominare la scelta pubblica a sostegno dell'intervento).

Come abbiamo ricordato in precedenza, questo tipo di esperienze di cooperazione industriale, che si manifestano anche in un sostegno a favore degli ID, non corrispondono all'esperienza italiana. E ciò può desumersi sia dai risultati della nostra inchiesta (una sola impresa investitrice dichiara di essersi avvantaggiata dell'assistenza del Ministero degli Affari Esteri per realizzare il proprio investimento), che dall'ovvia constatazione che i flussi di ODA del nostro paese ci hanno posto all'ultimo livello dei paesi industrializzati (in rapporto al nostro PNL) fino a tutti gli anni settanta.

E' solo con il 1980 che si sono preannunciati in Italia consistenti cambiamenti: il varo di un programma triennale di cooperazione per gli anni 1981-83 di circa 4700 miliardi di lire e l'impegno governativo a raggiungere la media del DAC per la percentuale di ODA rispetto al PNL entro il 1983, da elevare fino allo 0,7% entro la fine del decennio, pongono su di un piano nuovo le disponibilità finanziarie della cooperazione.

Ma mentre la legislazione in materia di cooperazione allo sviluppo ha permesso un potenziamento notevole del settore, non si può dire altrettanto per quanto riguarda l'area di integrazione fra iniziativa privata e iniziativa pubblica.

Purtroppo dobbiamo lamentare l'assenza di un vero e proprio disegno di politica industriale che permetta di individuare una logica complessiva del "redeployment" produttivo dalla nostra economia verso i PVS. A questo punto si aggiunga l'incertezza da parte pubblica italiana nel voler varare una politica chiara verso gli ID nei PVS. Una simile politica dovrebbe farsi carico dei problemi di garanzia che gli investitori all'estero pongono in prima linea tra le condizioni per sviluppare i propri impieghi di capitali di rischio. Stabilità nell'investimento e aspettative meno aleatorie circa i profitti conseguibili possono trovare risposte in garanzie pubbliche cui lo Stato italiano non sembra offrire sufficiente appoggio. Il sostegno assicurativo e finanziario pubblico della legge 227 è risultato essere più congeniale, nella concreta gestione, ad operazioni commerciali che non a investimenti di lungo periodo. Inoltre la vigente disciplina valutaria continua a ostacolare gli ID nell'ottica tradizionale che vede negli stessi ID non tanto iniziative imprenditoriali in grado di favorire la razionalizzazione produttiva del sistema economico, quanto mere operazioni speculative sul mercato dei cambi.

Già in passato ci si chiese in Italia se per una politica nuova a sostegno degli ID non ci si dovesse muovere con delle innovazioni istituzionali. Ricordiamo a tal proposito il progetto SITINVEST (Società Italiana Investimenti) che nel 1980 fu proposto in sede di Ministero per il Commercio Estero e di ICE: si trattava sostanzialmente di favorire la creazione di un fondo pubblico a sostegno finanziario degli investimenti nei PVS.

Per il momento non sembra che questo genere di innovazioni istituzionali abbia prospettive immediate di attuazione nel nostro Paese. Ci chiediamo quindi in quale senso la cooperazione allo sviluppo si dia carico in Italia dello sviluppo industriale dei PVS.

Una prima risposta può provenire da parte governativa negli orientamenti assunti dal CIPES (Comitato interministeriale per la politica economica estera) negli indirizzi approvati il 29 ottobre del 1982. Ma in materia

industriale gli indirizzi governativi sono estremamente incerti. Si dice a proposito dell'industria: "L'obiettivo è di favorire un maggior grado di integrazione con la produzione italiana, favorendo quindi lo sviluppo dei rapporti bilaterali con i nostri comparti industriali che meglio possono contribuire allo sviluppo dei paesi destinatari del nostro aiuto."

Questa indicazione non permette di percepire orientamenti settoriali precisi nei singoli comparti industriali. In altre parti del documento del CIPES si leggono altri criteri che ci sembrano rilevanti per il settore industriale. In primo luogo la centralità della formazione, come componente permanente di qualsiasi attività di cooperazione e come strumento ottimale per il trasferimento di tecnologie e di "know-how" italiano. Inoltre, per quanto riguarda in modo specifico le iniziative bilaterali di trasferimento di tecnologie, esse dovranno:

- essere adeguate allo stato di sviluppo economico e sociale del paese ricevente;
- creare una capacità di impiego autonomo delle tecnologie trasferite da parte del paese ricevente.

Questi criteri, come si può facilmente notare, si integrano perfettamente con le osservazioni fatte nel paragrafo precedente.

Una risposta più compiuta sulla coerenza dell'attività di cooperazione allo sviluppo nel settore industriale ci può pervenire da un'analisi specifica delle iniziative di cooperazione varate ultimamente nell'ambito dei programmi di aiuto pubblico promossi dal Dipartimento per la Cooperazione allo Sviluppo del Ministero degli affari esteri. Ed è esattamente quello che ci apprestiamo a fare nel paragrafo che segue.

5.6. Un raffronto con le iniziative di cooperazione nel settore industriale

Le iniziative di cooperazione allo sviluppo promosse nel settore industriale costituiscono una percentuale senz'altro minore degli impegni italiani nel settore. Nel 1982, ultimo anno per il quale sono disponibili dati consuntivi definitivi, l'industria rappresentava soltanto il 7,1% degli impegni finanziati sul Fondo di cooperazione istituito presso il Dipartimento per la Cooperazione allo Sviluppo (il Fondo costituisce la voce più importante dei "doni" da parte italiana), per un valore complessivo di impegno di spesa di circa 7,5 miliardi di lire. Per lo stesso anno ci risulta che i crediti d'aiuto abbiano interessato il settore industriale per un valore pari al 10,2% delle operazioni varate.

I dati provvisori per il 1983 ci danno un impegno di spesa nel settore industriale (sempre per la quota "doni") di 18,3 miliardi di lire, con un incremento che non deve essere attribuito ad una inversione di tendenza circa le priorità settoriali, quanto all'espansione generalizzata delle attività di aiuto promosse dal nostro Paese.

Abbiamo ritenuto opportuno perciò analizzare più in dettaglio la natura delle singole iniziative promosse in questo specifico comparto, al fine di verificare elementi concreti che potessero avvalorare le indicazioni generali fornite nei paragrafi precedenti.

Nel compiere questa analisi, non ci siamo riferiti ai dati ufficiali contenuti nella Relazione Annuale al Parlamento, come quelli sopra indicati, ma abbiamo compiuto una nostra rielaborazione dei dati grezzi relativi ai singoli programmi di cooperazione allo sviluppo finanziati con il Fondo di cooperazione (non disponevamo di analoghi dati grezzi per i crediti d'aiuto), sulla base delle informazioni disponibili in tal senso presso il Dipartimento. Il periodo di tempo da noi preso in considerazione è stato il triennio 1981-83, per il quale più significativa si fa l'attività di cooperazione dell'Italia.

I risultati cui siamo addivenuti si discostano sensibilmente dai dati aggregati riportati in precedenza, perchè il criterio da noi adottato per definire una iniziativa di cooperazione come pertinente al settore industriale è stato diverso da quello usato nella compilazione delle citate statistiche. Infatti la rilevanza dell'attività di formazione nel settore industriale di ha indotto a includervi le iniziative di questo genere che in qualche modo sono direttamente collegate con lo sviluppo industriale dei PVS. Abbiamo escluso invece quelle iniziative specifiche relative al settore minerario, sia perchè meno significative, sia perchè collegate

prevalentemente con il settore energia (che costituisce una priorità ad hoc della nostra cooperazione allo sviluppo, e in quanto tale va distinta dalle priorità relative agli altri settori industriali, che vengono così ad essere intesi piucchè altro come settori manifatturieri).

Rispetto ad un volume complessivo di iniziative da noi rilevate, per un impiego di spese pari a oltre 77,5 miliardi di lire (4) per il triennio 1981-83 (ben dieci volte maggiore della cifra ufficiale dianzi ricordata per il solo 1982), le attività che espressamente comportano il sostegno ad iniziative di formazione professionale sono pari ad oltre 55,9 miliardi (più del 72%). Questo dato è estremamente significativo circa l'uso dei "doni" in campo industriale. Naturalmente non altrettanto si può dire per l'uso dei crediti d'aiuto impiegati nello stesso settore industriale, anche se non disponiamo di analoghi dati per specificarne l'uso. Essi si rivolgono in prevalenza a finanziare gli aspetti di "hardware" dei progetti, quali le forniture o i lavori di realizzazione degli impianti, piucchè finanziare operazioni di "assistenza tecnica" (ovvero di "software").

Circa le aree geografiche interessate dagli interventi di cooperazione industriale, questi ultimi sono concentrati nella misura del 34,3% nell'Africa settentrionale o comunque in paesi della regione mediterranea (non europei), seguiti da quelli realizzati in America Latina (che rappresentano il 22,3%) e nell'Africa sub-saharina (16%). Il dato relativo all'Asia (10,3%) non è rappresentativo della nostra presenza nel continente in quanto è costituito in prevalenza da poche iniziative (di notevole entità) realizzate nella Cina popolare. Significative sono le attività (specialmente di formazione) realizzate in Italia (o in altre zone non specificate) a favore dei PVS, per un ammontare pari al 17,1% del totale.

E' interessante confrontare questi dati con la ripartizione geografica sia dell'aiuto italiano nel suo complesso, che con la distribuzione geografica degli ID italiani rilevata in altra parte di questa ricerca. Rispetto a quest'ultima, notiamo la grande difformità rappresentata dalla accentuazione dell'area nord-africana che invece costituisce una quota minore dell'occupazione e degli ID realizzati attraverso consociate di imprese italiane (anche se nel corso degli ultimi dieci anni vi sono stati segni di una graduale crescita relativa dell'area, di cui i dati sulla cooperazione potrebbero essere sensibili rilevatori). Senz'altro modestissimo è il ruolo del continente asiatico, che invece, pur in minoranza, presenta dati non irrilevanti nel caso degli ID. La prevalenza assoluta del continente latino-americano negli ID viene di gran lunga ridimensionata nell'attività di cooperazione industriale, anche se si raggiunge una

percentuale di molto superiore rispetto alla media degli impegni di tutta l'attività della cooperazione. L'America Latina, infatti, ha perso notevolmente quota nella cooperazione allo sviluppo del nostro Paese rispetto ad altre aree, quali particolarmente il sub-continente africano a sud del Sahara. Ciò dipende, come è noto, dalla priorità data alla lotta contro la povertà che ha privilegiato i paesi più poveri, concentrati significativamente in Africa. Ma se questo vale per la cooperazione allo sviluppo in generale, un ridestato interesse per l'America Latina viene riscontrato in quel comparto della cooperazione allo sviluppo che si interessa di promuovere lo sviluppo industriale, come era logico attendersi.

Abbiamo inoltre articolato le iniziative di cooperazione allo sviluppo da noi identificate per comparto specifico. Purtroppo la tipologia dei dati a nostra disposizione e la natura delle attività svolte sotto la dizione "cooperazione", non permette immediati raffronti con la compartizione settoriale degli investimenti diretti realizzati nei PVS, come riportata in altri capitoli della presente ricerca. Ma le indicazioni che emergono sono in ogni caso molto significative.

Il 46,3% delle iniziative da noi rilevate si riferiscono ad attività di formazione professionale in senso ampio, e non sono state da noi attribuite ad un settore specifico, o perchè non si disponeva di tale dato, o perchè il settore indicato era eccessivamente specifico e marginale rispetto ai settori individuati per gli ID.

Il dato più interessante dal punto di vista settoriale è, però, che il 20,6% delle iniziative di cooperazione interesserebbe il settore meccanico in generale, comprendendo in esso anche le iniziative di formazione rivolte al settore automobilistico. Si noti che le iniziative in questo comparto sono costituite per il 94% da attività di formazione professionale.

Segue come settore quello definito dal Dipartimento come trasformazione dei prodotti di base e dei semi-lavoratori, che include prevalentemente la metallurgia in generale, in particolare la siderurgia, nonché interventi in comparti che forniscono prodotti per l'edilizia. Questo settore nel suo complesso ha rappresentato il 15,2% delle iniziative di cooperazione industriale nel triennio 1981-83.

Successivamente troviamo l'industria alimentare, con il 7,1%. In dimensione più ridotta, ma sempre significativa, troviamo le iniziative di formazione che interessano in modo particolare il settore elettronico, con il 3,6%, e le analoghe iniziative (spesso di natura seminariale) volte a sviluppare l'artigianato e la piccola industria (3%). Estremamente modesta è la presenza del settore chimico in generale (solo con lo 0,7%); da

segnalare infine le iniziative che hanno interessato le industrie del cuoio e dei pellami, delle calzature e della maglieria e del confezionamento, che complessivamente ammontavano allo 0,3%. Pressocchè irrilevanti sono gli altri settori manifatturieri.

I dati che emergono, nonchè le informazioni di dettaglio sulle singole iniziative, ci confermano nel ritenere che la cooperazione allo sviluppo sia ancora alle prime armi nel settore industriale, data la scarsa diversificazione settoriale che essa comporta. Allo stesso tempo segnaliamo l'accentuazione di priorità settoriale che non corrispondono esattamente alla stessa ripartizione settoriale degli ID indicata in altre parti della ricerca, anche se i comparti ove si concentra l'aiuto italiano costituiscono in ogni caso settori molto attivi per gli ID. Probabilmente i risultati potrebbero essere modificati, se includessimo anche le iniziative nel settore "energia", in quanto si eleverebbe il numero di programmi di cooperazione che interessano indirettamente il settore petrolchimico, specialmente con attività di formazione, e di quelli che comportano iniziative nel settore idro-elettrico e quindi della produzione di elettricità, riequilibrando le differenze con le informazioni sulle articolazioni degli ID in campo manifatturiero. Tuttavia questa correzione sarebbe solo in parte corretta, trattandosi nel caso di attività di cooperazione allo sviluppo di interventi volti prevalentemente allo sviluppo delle infrastrutture di tipo energetico, mentre gli ID indicati sono specificamente a carattere produttivo industriale. Ci sembra quindi che si giustifichi il contrasto qui sottolineato in base ai dati limitati al comparto manifatturiero.

Possiamo infine esaminare più in dettaglio l'articolazione regionale di ciascun comparto di cooperazione industriale, per rilevare eventuali difformità settoriali rispetto ai dati globali sopra indicati.

Rinviando per molti dati alle tabelle statistiche annesse, notiamo che le attività di formazione non articolate settorialmente, la prevalenza dell'area mediterranea viene di gran lunga ad accentuarsi, arrivando fino al 40%, lo stesso dicasi dell'America Latina, con il 25,7%, mentre si ridimensiona notevolmente l'Africa sub-sahariana (con l'11,8%) nonchè l'Asia centrale ed orientale (solo con il 7%). Le attività in Italia e non specificate rappresentano globalmente il 15,5% delle attività formative non articolate settorialmente.

Se andiamo a verificare gli stessi dati per specifici comparti manifatturieri, notiamo però alcune stranezze: nel settore meccanico e dei mezzi di trasporti, ad esempio, che abbiamo visto essere quello più rilevante, dopo la formazione non articolata per settore, l'area dominante è decisamente l'America Latina, con il 33,9%, seguita dall'area mediterranea (esclusi i paesi europei)

con il 17,7%. Naturalmente vi è una anomalia in quanto questo settore registra il 32,9% per l'Asia centrale ed orientale (ma il dato non è significativo, in quanto consiste in iniziative concentrate nel solo anno 1983 che hanno interessato soltanto la Cina popolare). Minima è la presenza in questo settore dell'Africa sub-sahariana, mentre si mantiene pressocchè ad analoghi livelli l'attività formativa in Italia. Il capovolgimento del ruolo dell'America Latina ci fa presumere, per questo comparto, che esista un legame molto più significativo tra ID e attività di cooperazione, specialmente nel comparto automobilistico, come è naturale che sia.

Nei settori di base, invece, si ristabilisce la supremazia assoluta del Nord Africa (con il 58,7%) seguita dall'Africa sub-sahariana con il 39,5%, mentre stranamente minima è l'attività in America Latina, e inesistente quella sia in Asia che in Italia.

le priorità geografiche del settore alimentare, invece, privilegiano per il 35,9% il sub-continente dell'Africa sub-sahariana, seguito dalle iniziative di formazione realizzate in Italia (31,8%), e in posizione molto più contenuta il Nord Africa (18,1%) e l'America Latina (10,1%). Si noti che il 41,9% di tali iniziative consiste in attività espressamente formative.

Le attività di formazione riguardanti i comparti elettrotecnici ed elettronici hanno due pilastri fondamentali: le attività formative in Italia, con il 58,6% e le iniziative svolte in Nord Africa (39%). Nuovamente viene privilegiata l'attività formativa in Italia nelle iniziative riguardanti il comparto del cuoio, del pellame, delle calzature e della maglieria (con il 54,4%) seguite dalle attività in America Latina (31,8%) e dalle iniziative nell'Africa nera.

Gli interventi nel settore dell'artigianato e a favore dello sviluppo della piccola impresa vedono nuovamente il primato dell'America Latina (33,9%), seguita a ruota dall'Africa sub-sahariana (27,2%), dalle attività in Italia (21,1%) e dal Nord Africa (17,8%). Le poche iniziative in campo chimico hanno interessato solo l'Africa sub-sahariana e alcune attività in Italia. Per maggiori dettagli rinviamo alle tabelle da noi elaborate e che alleghiamo al presente capitolo.

Prima di concludere, ci sembra utile segnalare che le iniziative di cooperazione allo sviluppo promosse nel settore industriale si sono concentrate su alcuni momenti caratteristici della cooperazione industriale: in primo luogo l'attività di formazione professionale, e in misura di gran lunga più ridotta il sostegno a studi di fattibilità per iniziative di investimento industriale. Chiaramente l'immagine che se ne ricava privilegia le attività di cosiddetta "cooperazione tecnica", perchè le informazioni qui analizzate si riferiscono ai programmi di

cooperazione finanziati in forma di doni (cioè con elemento dono pari al 100%) a valere sul Fondo cooperazione istituito dalla legge n.38.

Se avessimo condotto un'analoga analisi di dettaglio sulle operazioni di credito d'aiuto, avremmo potuto ampliare la gamma degli strumenti di cooperazione agli investimenti di natura infrastrutturale e alle forniture che costituiscono un altro momento essenziale della cooperazione industriale. Purtroppo non disponiamo di questi dati di dettaglio, nè della loro articolazione geografica precisa.

Queste informazioni ci suggeriscono in ogni modo le possibilità immediate di utilizzare dei canali di cooperazione in appoggio o ancor meglio in collegamento coerente con simultanee iniziative di ID italiani in alcuni PVS. La gamma di strumenti di cooperazione attivati, però, risulta essere ancora modesta, salvo che per le iniziative di formazione.

Dalla lettura dei singoli interventi che sono andati a comporre il quadro delle iniziative di cooperazione industriale qui riportato, si ha l'impressione che il legame tra attività di cooperazione e ID sia ancora molto modesto, salvo che per il settore automobilistico, e che le decisioni che sono a monte del varo delle singole attività abbiano superato un processo valutativo ex-ante che tenesse conto dei vincoli esplicitati nel par.5.4. Esiste cioè un tentativo di condizionare le iniziative di cooperazione industriale alle priorità di sviluppo socio-economico del paese ricevente, adattando in parte gli investimenti alle priorità sociali proprie della cooperazione allo sviluppo. Ciò sottolinea l'esistenza di una possibilità interessante: dati questi vincoli che si ritengono imprenscondibili, gli ID italiani potrebbero assumere un valore strumentale rispetto agli obiettivi della cooperazione. Se così dovesse accadere in un futuro prossimo, non si vede per quale motivo gli interventi di cooperazione nel settore industriale non possano essere maggiormente integrati con la realizzazione di nuovi ID o in appoggio a ID preesistenti. Ciò richiede però la massima trasparenza circa gli obiettivi della cooperazione, nonché capacità critica e autocritica in sede di valutazione delle singole iniziative, in modo da poter garantire l'opinione pubblica, il Parlamento e gli stessi PVS, che la cooperazione allo sviluppo nel settore industriale stia sempre perseguendo finalità rispondenti ai bisogni prioritari dei PVS, e non costituisca un semplice appoggio a interessi di parte. Per poter offrire queste garanzie, occorre prevedere una valutazione sistematica delle iniziative di ID nei PVS nei loro effetti economici e sociali sui PVS "ospiti", prima di varare iniziative di cooperazione integrate con gli stessi ID. Un'osservatorio permanente degli ID italiani nei PVS costituisce una premessa indispensabile per effettuare tale valutazione.

NOTE

- (1) Si veda al riguardo l'intervento del Direttore Generale del Dipartimento per la Cooperazione allo Sviluppo, Min. Pl. Giorgio Giacomelli, al Convegno svoltosi a Milano nel novembre del 1982 sul tema "Mondo produttivo, joint-ventures e cooperazione allo sviluppo".
- (2) Per una valutazione critica del metodo di calcolo dell'elemento dono adottato dal DAC si veda ad esempio Leipziger, Daany M. "Lending Versus Giving in The Economics of Foreign Assistance", World Development, vol.II, No.4 (April 1983).
- (3) Si ricordi che esiste un'altra categoria "privata" di flussi non creditizi di risorse verso i PVS rilevata dal DAC, costituita dai doni delle organizzazioni private non aventi scopo di lucro, per i quali non si pone il problema di un elemento dono (per definizione pari al 100% per questi ultimi).
- (4) Le cifre sopra indicate si riferiscono agli impegni di spesa, da noi ritenuti più attendibili della spesa programmata in quanto quest'ultima spesso coinvolge iniziative che possono essere completamente annullate o modificate. Gli impegni di spesa sono a nostro avviso superiori anche alla spesa effettiva, in quanto quest'ultima è legata al momento erogativo, la cui aleatorietà dipende da fattori che non sempre incidono nella effettiva realizzazione di certe iniziative di cooperazione. La volontà operativa a varare interventi nei PVS si traduce nel passaggio dalla cifra di spesa programmata all'impegno di spesa; lo slittamento della spesa effettiva è invece dovuto solo a fattori contingenti, che non incidono generalmente nella decisione operativa.

Appendice A. Le indagini e i dati disponibili sugli investimenti italiani all'estero.

Le indagini esistenti di contenuto sufficientemente generale sono elencate nella Tav. A.1 insieme con la precisazione delle loro principali caratteristiche. Alcune sono sistematiche (1). La fonte ultima di gran parte di queste è, peraltro, unica, essendo costituita dai movimenti di capitale rilevati dall'Ufficio Italiano Cambi, talvolta integrati con la stima dei profitti reinvestiti o riclassificati in vario modo. L'eccezione è data dall'indagine Istat, peraltro poco rilevante per i caratteri che essa presenta, che presenta dati di fonte aziendale.

Per contro, le indagini comprensive di natura episodica 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 tentata nei primi anni '70 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, parallela a quella sulle multinazionali statunitensi; Nicola Cacace, dell'ISRI, Nicola Acocella e Roberto Schiattarella, con due indagini, la prima delle quali con dati tratti da 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 settoriali e geografici nonché alle tipologie di ID e altre operazioni internazionali. Sono di questo genere le ricerche svolte da Vincenzo Comito (2) con riferimento alle strategie internazionali della FIAT; da Bernardo Secchi ed altri (3), che hanno indagato sulla rilocalizzazione in alcuni paesi del Mediterraneo delle attività produttive italiane, del Censis, che ha effettuato interviste per raccogliere informazioni e giudizi da imprenditori ed esperti (4); da Nicola Acocella ed altri (5) sulle operazioni internazionali dell'IRI. Vi sono poi, spunti di informazioni varie derivanti da studi di settore (6)

Il panorama complessivo delle ricerche e delle rilevazioni esistenti sull'investimento diretto italiano si presenta, così, piuttosto scarso, particolarmente 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 studiosi (7) sono di più lunga data e più dettagliate. Per certi versi si ha, quindi, una situazione simile a quella francese e canadese (8).

La modestia dei dati esistenti risalta ancor più se si guarda alla loro qualità (9). Le indagini periodiche, attingendo quasi tutte a dati rilevati a fini di bilancia dei pagamenti, sono inadeguate anzitutto per alcune particolarità attinenti ai metodi di rilevazione: esse, infatti, escludono, a meno di stime compiuti in alcuni casi, gli utili reinvestiti e sono, poi, basate sul criterio del first-country, first-sector. Invero, un tentativo di adottare un criterio sostanzialmente più corretto di imputazione geografica e settoriale dell'investimento estero era stato effettuato dalla Banca d'Italia nella seconda metà degli anni '60, ma esso fu immediatamente abbandonato (10). Tuttavia, le ragioni più 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).

Specifici studi che partano da una riclassificazione adeguata di molteplici voci della bilancia dei pagamenti (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.

E', 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 problemi. A meno che non ci si limiti alla pura considerazione del numero delle consociate e della ripartizione geografica e settoriale (come nell'analisi di Franko), richieste di dati adeguatamente complesse 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 più di 2500 imprese italiane (12) fu altrettanto, o ancor più,

deludente, essendo 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 fino al 1981 (nella tav. A3 in termini piuttosto aggregati, nella tav. A4 con le disaggregazioni settoriali e geografiche relative agli ultimi due anni), nonché i dati di fatturato e occupazione all'estero delle multinazionali italiane rilevati da Cacace (cfr. tav. A5).

NOTE DELL'APPENDICE A

- (1) Si tratta delle indagini della Banca d'Italia - Ufficio Italiani dei Cambi, della CEE, dell'OCSE (CAD) e dell'ONU, oltre che di quella compiuta dall'Istituto Centrale di Statistica.
- (2) Cfr.
- (3) Cfr. Secchi B. (a cura di), La rilocalizzazione produttiva italiana nei PVS, Giuffr , Milano, 1983
- (4) Cfr. Censis, Il processo di internazionalizzazione dell'economia italiana negli anni settanta, Roma, luglio, 1982
- (5) Cfr. Acocella N., L'impresa pubblica italiana e la discussione internazionale: il caso dell'IRI, Einaudi, Torino, 1983
- (6) Cfr., fra gli altri, quelli contenuti in Onida e altri, Internazionalizzazione dell'industria: nuove forme e problemi aperti, Angeli, Milano, 1984; Giordano G., L'attivit  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 sono poi aggiunte le fonti che, nel caso dell'internazionalizzazione passiva soccorrono molto pi  che in quello opposto, data la diversa composizione geografica degli investimenti esteri in Italia (provenienti da paesi sviluppati, pi  attrezzati per simili rilevazioni) e degli investimenti all'estero.
- (8) Cfr. Savary J., Les multinationales françaises, IRM-PUF, Parigi, 1981.
- (9) La tavola A.2 presenta sinteticamente le principali limitazioni delle fonti esistenti.
- (10) Intorno al 1966 alcune grandi imprese italiane cominciarono ad attribuire preesistenti partecipazioni in aziende estere e societ  finanziarie costituite in Svizzera, Lussemburgo ed altri paesi. Ci  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 pi  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 i conferimenti delle partecipazioni estere alle finanziarie n  fra i disinvestimenti n  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 (Cfr. Banca d'Italia, Relazione annuale 1966, Roma, 1967, pp 171-2). 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. p. 166).

- (11) Cfr. A. Biagioli A., Le imprese multinazionali a base italiana, Bollettino della Banca d'Italia, maggio-agosto 1974, p.535.
- (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 partecipazione estere.

Appendice B. 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 gruppo (1), 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 Cambi (2) - 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.

Dopo circa 5 mesi di lavoro si sono potute rilevare n° 249 imprese italiane con probabili investimenti "produttivi" all'estero (3), escludendo dal computo le aziende operanti nel nostro paese ma notoriamente facenti parte di gruppi esteri (4). Delle 249 case-madri, circa 40 erano di grande dimensione (comprese fra le prime 100 dell'annuale classifica di Mediobanca).

Le probabili consociate produttiva 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 hanno contribuito Giancarlo Capitani e, soprattutto, gli altri membri del gruppo, con il prezioso ausilio della Dott.ssa Laura Rondi, del Dr. Sebastiano Spennachhio, e del Sig. Daniele Pace.

E' stata utilissima anche la collaborazione di alcuni colleghi ed amici, fra i quali Giovanni Zanetti, Patrizio Bianchi, Valeriano Balloni, Luigi Paganetto, Carmine A. Salvatore. Questa fase ha impiegato circa 10 mesi di lavoro ed è stata molto pesante. Si è deciso di intervistare tutte le probabili case-madri individuate.

Alcune aziende non hanno voluto offrire la loro collaborazione, nonostante venissero date autorevoli garanzie, in particolare quanto a riservatezza, testimoniate anche da una lettera di presentazione del Ministro degli Affari Esteri nonché della Confindustria e della Confapi (5). Per altre aziende l'apparente disponibilità a collaborare si scontrava con le 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 fonti varie, in genere pubbliche (5). In totale si sono, quindi, ottenute informazioni relative a 125 case-madri con 330 partecipazioni in almeno uno degli 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 tav. B1, il numero di case-madri considerate nel presente lavoro non è lontano dal probabile universo delle imprese aventi investimenti industriali nel periodo di riferimento. Praticamente, dovremmo non aver rilevato non più di 70 case-madri, (pari al 36% del probabile universo), che sono quelle che hanno dichiarato per iscritto o verbalmente (6) di non voler collaborare.

Si tratta in tutti i casi di piccole e medie imprese, con l'eccezione di 4-5 imprese grandi.

Un calcolo analogo si può fare per le consociate (cfr. tav. B2). 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: si tratta di non più di 150 consociate, pari al 31% del probabile universo delle consociate.

3

NOTE DELL'APPENDICE B

- (1) Cfr. Acocella e Schiattarella, op. cit.
- (2) Quella di ottenere la collaborazione del Ministero per il Commercio estero - al quale 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 Dr. 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.
- (6) Si è sempre richiesta una risposta scritta, che è arrivata nella maggior parte dei casi.
- (7) Si sono, ovviamente, evitate duplicazioni, nel calcolo sia del numero di consociate sia delle grandezze contabili ad esse relative (fatturato, occupazione, ecc.)
- (8) Essenzialmente, pensiamo, per non urtare la suscettibilità dei partners esteri, spesso rappresentati da enti pubblici, che, per la legislazione di taluni paesi ospiti, devono essere titolari del controllo di imprese con partecipazione straniera. 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.
- (9) 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.
- (10) Nei termini usati in alcuni paesi esteri, come la Rft, abbiamo considerato tanto gli investimenti diretti "primari" quanto quelli "secondari".
- (11) 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 aggregarle nel settore "Altri" (al 2° livello) piuttosto che lasciarle come gruppo a sé. L'aggregazione prescelta è divenuta poi, in questo come in altri casi, dall'esigenza di assicurare la riservatezza dei dati.

- (12) Che talvolta riguardavano, poi, il complesso delle attività italiane ed estere.
- (13) I singoli paesi nei quali esistono ID industriali e le relative aggregazioni sono contenuti nella Tav. C. 2
- (14) 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 in particolare al 1974.
- (15) Su questo problema si veda Alzona G., Holdings e gruppi: le modificazioni in atto delle strutture societarie del sistema industriale italiano, in "Economia e Politica Industriale", n° 31, 1981.
- (16) In qualche caso - di limitata rilevanza - si è, peraltro, preferito attribuire direttamente al 1974 i valori di bilancio disponibili per il 1975.
- (17) 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.
- (18) 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.
- (19) 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 economici 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 e altri, cit.; e in S. Cesali, La conversione in moneta nazionale dei valori di bilancio di imprese estere (lavoro in corso di pubblicazione).

Appendice C. Definizioni e metodologia.

C.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 metter in risalto la quota complessiva di pertinenza italiana (7) e, al tempo stesso, l'esistenza di joint ventures fra partners 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.

In effetti, come si dice nel testo, alcune delle imprese con partecipazioni minoritarie hanno dichiarato di possedere il controllo della consociate. Ma abbiamo deciso di includere fra gli ID tutte le partecipazioni minoritarie superiori al 10%, anzitutto, per il timore che le imprese stesse fossero indotte a non dichiarare l'esistenza di controllo anche quando la situazione era in realtà tale (8); in secondo luogo, per la convinzione che, 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'impresa partecipata - non assumendo, quindi la figura di sleeping partner - e, anzi, possa influire anche solo attraverso scelte "tecniche", sulla conduzione della stessa (9).

Si rimanda, comunque, al testo, per una precisazione della rilevanza limitata - delle partecipazioni minoritarie senza dichiarato controllo nonché della natura dei soggetti coinvolti (cfr. cap.)

La partecipazione da noi considerata include la quota posseduta dalla casa-madre italiana sia direttamente sia attraverso finanziarie o holdings estere (10). Non si è voluto distinguere fra le due quote in primo luogo perchè 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 e altro genere di informazioni finanziarie, considerate spesso assolutamente riservate.

C.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 tavola 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 prevalenti (11); 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 al contenuto tecnologico dei prodotti stessi.

I settori di attività delle consociate - come era lecito attendersi - sono talvolta diversi da quelli delle consociate, 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 è stata operata con riferimento alla tipologia prevalente di prodotto.

A questo risultato ha concorso anche il 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 '70 e, in qualche caso, anche nei primi anni '80.

L'esistenza di case-madri finanziarie con attività diversificate ha comportato, al contrario, 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 finanziario (12) 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, in definitiva, prescelta questa seconda alternativa, con la riserva di porre rimedio alla risultante sopravvalutazione del grado di multinazionalizzazione con opportune rettifiche dei dati relativi ai gruppi per i quali non si è considerato il fatturato aggregato o consolidato - o altri indici di dimensioni - in Italia, ma soltanto quello di una parte del gruppo stesso (Cfr. cap. 3).

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).

C. 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 prevalente attività. Da ciò emerge una leggera sottovalutazione della diversificazione geografica dei nostri ID.

L'aggregazione per aree (13) non ha sollevato particolari difficoltà. Abbiamo, peraltro, ritenuto opportuno - per ragioni evidenti - dividere i paesi CEE in 2 gruppi: il primo, comprendente i paesi sviluppati del Nord della CEE (esclusa 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 al 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.

C. 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, perchè 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 anni (14); 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 tutte e tre i casi si tratta di anni in cui il sistema economico italiano non era in fasi 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. Va tuttavia, sottolineato che nel 1981 non vi 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 ha, peraltro, prodotto qualche inconveniente, essendosi registrato in Italia, nel corso di tale periodo, un vasto processo di riorganizzazioni aziendali, stimulate da motivazioni sia organizzative sia fiscali (15). 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 di valori per il 1974 (16). 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 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. 2), 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 intervistarle (cfr. App. B), in qualche caso si è riusciti ad ottenere informazioni anche da imprese italiane in liquidazione.

C. 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 fonti diverse - comunque pubbliche - 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, pervenendo talvolta a rettificarli: 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 (17).

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 taluni dati di bilancio (consumi e costi, fatturato, ecc.);
- 2 - le difficoltà di comparare le grandezze relative alla casa-madre a quelle delle consociate, per l'adozione nei vari paesi di differenti norme contabili (18) e, comunque, per il fatto che le grandezze di bilancio sono espresse in termini di differenti unità monetarie (19).

Appendice D1. Questionario per la casa - madre

N° progressivo [] [] []

1.- Denominazione

n° telefono

2.- Intervistato

- Dirigente
- Funzionario
- Impiegato
- Tecnico, quadro intermedio
- Altro

3.- La casa - madre è controllata da imprese estere?

- SI
- NO

4.- Principali prodotti (in ordine di importanza)

..... [] []

..... [] []

..... [] []

..... [] []

5.- Patrimonio netto (in milioni di lire)

1974	1979	1981
_ _ _ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _ _ _

6.- Immobilizzazioni tecniche lorde (in milioni di lire)

1974	1979	1981
_ _ _ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _ _ _

7.- Fondo ammortamento (in milioni di lire)

1974	1979	1981
_ _ _ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _ _ _

8.- Numero dipendenti

1974	1979	1981
_ _ _ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _ _ _

9.- Fatturato annuo netto (in milioni di lire)

1974	1979	1981
_ _ _ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _ _ _

10.- Spese R e S (in milioni di lire) (Ricerca e Sviluppo)

1974	1979	1981
_ _ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _ _

11.- Consumi e costi di esercizio (in milioni di lire)

1974	1979	1981
_ _ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _ _

12.- Utile e perdita netta (in milioni di lire; mettere un segno - se trattasi di perdita)

1974	1979	1981
_ _ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _ _

13.- Incidenza delle esportazioni sul fatturato

1974	1979	1981
_ _ _ %	_ _ _ %	_ _ _ %

1 - Ricavi per cessione di know-how, brevetti e simili (in milioni di lire) ai PVS

1974

|_|_|_|_|_|_|_|

1979

|_|_|_|_|_|_|_|

1981

|_|_|_|_|_|_|_|

ad altri Paesi

1974

|_|_|_|_|_|_|_|

1979

|_|_|_|_|_|_|_|

1981

|_|_|_|_|_|_|_|

15 - Principali Aree geografiche verso le quali si dirigono le esportazioni (indicare in ordine di importanza: 1 il più importante, 2, 3...)

- Europa (salvo Paesi mediterranei) e Nord America |_|
- Altri Paesi sviluppati (Sud Africa, Austra., N.Zel., Giappone) |_|
- Irlanda, Portogallo e Paesi mediterranei europei |_|
- Africa |_|
- Asia e Oceania |_|
- America Latina |_|
- Resto del Mondo |_|

16 - Numero delle consociate estere liquidate in passato, localizzazione e anno di cessazione:

- numero di consociate estere liquidate |_|_|

Denominazione	Localizzazione	Anno di cessazione
- 1	_ 19 _ _
- 2	_ 19 _ _
- 3	_ 19 _ _
- 4	_ 19 _ _

17.- Lo sviluppo all'estero è stato ostacolato o ritardato da: (sono possibili più 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.....)

.- Natura dell'assistenza pubblica desiderata per l'operazione di investimento diretto all'estero (sono possibili più 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)

19. Costo del lavoro (milioni di lire)

1974	1979	1981
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

20. N° consociate estere liquidate

Denominazione	localizzazione	settore	anno costituzione	anno cessazione
.....	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
.....	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
.....	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
.....	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

21. Natura della casa madre : pubblica

privata

22. Dimensione della casa madre : grande

PM

PM grande gruppo

23. Appartiene a grandi gruppi : si

no

24. Denominazione del gruppo

- 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. - 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

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)

7.- Vi è stato adattamento ad esigenze locali.

- del prodotto
- delle tecniche produttive

Se sì per quali ragioni (sono possibili più 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
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

- Immobilizzazioni tecniche lorde (in milioni di lire)

1974	1979	1981
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

7.- Fondi ammortamento (in milioni di lire)

1974	1979	1981
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

9.- Numero dipendenti

1974	1979	1981
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

10.- Costo del lavoro (in milioni di lire)

1974	1979	1981
_ _ _ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _ _ _

11.- Fatturato annuo (in milioni di lire)

1974	1979	1981
_ _ _ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _ _ _

2.- Consumi e costi di esercizio (in milioni di lire)

1974	1979	1981
_ _ _ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _ _ _

3.- 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):

	1974	1979	1981
- casa-madre e consorelle italiane	_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _
- altre imprese italiane	_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _

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
<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %

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 più 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.

.....

.....

.....

Spazio riservato allo IAI

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, nè 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, semprechè 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).

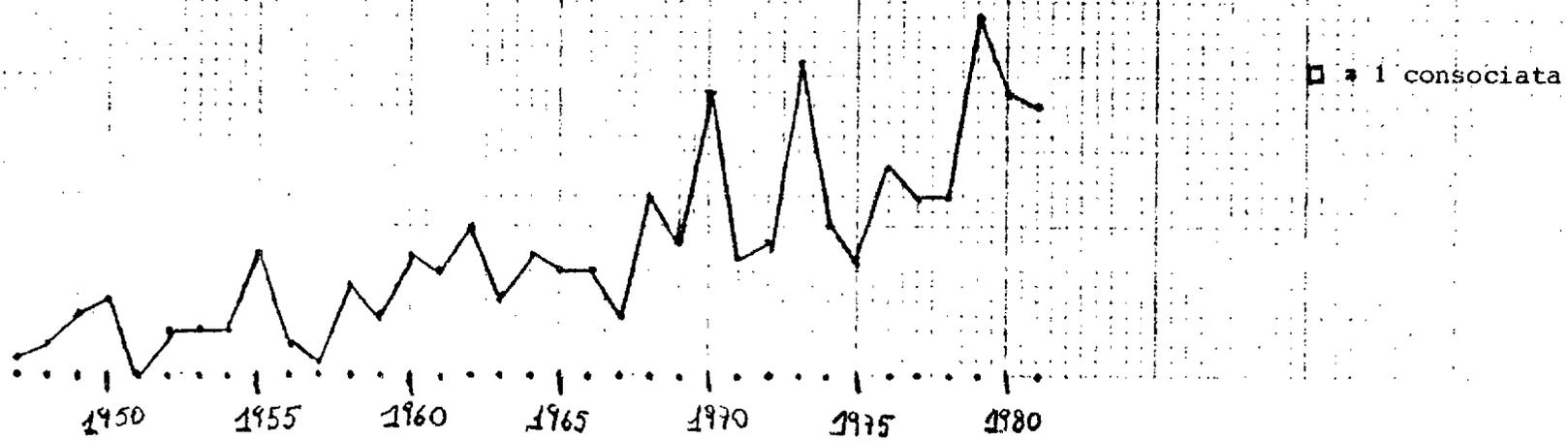
- 8) Il patrimonio netto comprende il capitale sociale più i fondi di riserva e gli utili o le perdite sospese.
- 9) Le immobilizzazioni tecniche vanno valutate al lordo dei fondi di ammortamento.
- 10) Il fatturato annuo deve comprendere le vendite di prodotti finiti, semilavorati e materie prime, i 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 riferimento, 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 comprendo 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).

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.

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.

FIGURA 1

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



TAV. 2.1

NUMERO DI CONSOCIATE COSTITUITE (*) ALL'ESTERO DA IMPRESE ITALIANE

	<u>Estrattivo</u>	<u>Man ifatturiero</u>	<u>Totale</u>
1900 - 1914	0	6	6
1915 - 1919	0	0	0
1920 - 1929	0	6	6
1930 - 1939	0	10	10
1940 - 1945	0	1	1
1946 - 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

(*) Sono incluse sia le consociate create ex novo che gli acquisti.

Tav. 2.2. Consociate manifatturiere costituite all'estero da IM Italiane, Europee, Inglese: distribuzione nel tempo delle entrate.

	Italia 1	Italia 2	Europa Continentale 3	UK 3
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%	34%	8%	13%
1962-1964	14%		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:

1. Indagine IAI
2. Franko (1976), p. 94.
3. Franko (1976), p. 10

TAV. 2.3

"VECCHI" e "NUOVI" INVESTITORI (*) : NUMERO DI CONSOCIATE MANIFATTURIERE
COSTITUITE ALL'ESTERO.

	<u>Totale</u>	<u>"Vecchi" Investitori</u>	<u>"Nuovi" Investitori</u>	<u>("Nuovi" Inv. non parte di gruppi)</u>
1920 - 1929	6	1	5	
1930 - 1939	10	8	2	
1945 - 1949	8	6	2	(1)
1950 - 1954	14	8	6	(5)
1955 - 1959	21	12	9	(4)
1960 - 1964	38	23	15	(11)
1965 - 1969	39	17	22	(16)
1970 - 1974	69	38	31	(19)
1975 - 1979	70	31	39	(31)
1980 - 1981	36	27	9	(9)

(*) Per la definizione di "vecchi" e "nuovi" investitori vedi p.

TAV. 2.4

CONSOCIATE ESTERE MANIFATTURIERE D'IMPRESE ITALIANE , NUMERO DI
ENTRATE ED USCITE

	<u>Entrate</u>	<u>Uscite</u>	<u>Entrate Nette</u>
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

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DEL NUMERO DI CONSOCIATE MANIFATTURIERE D'IMPRESSE ITALIANE

	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
Europa : PS non CEE	-	-	1	1	-	-	1	-	1	1	3	-	4
Europa : PS CEE	2	-	2	6	-	1	1	-	8	6	14	12	7
USA	-	-	1	-	1	-	-	1	1	3	2	12	8
Altri PS	-	-	-	-	-	1	1	1	1	-	1	4	0
Europa : PMS non CEE	1	-	1	1	-	-	2	3	11	11	10	9	6
Europa : PMS CEE	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	7	-	0
America Latina	3	-	1	2	-	5	9	10	9	12	17	16	6
Nord Africa	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	8	1
Africa Sub-Sahar.	-	-	-	-	-	-	-	1	6	3	9	3	3
Asia	-	-	-	-	-	-	-	5	-	2	5	6	1
T O T A L E	6	0	6	10	1	7	14	21	38	39	69	70	36

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DEL NUMERO DI CONSOCIATE MANIFATTURIERE COSTITUITE ALL'ESTERO DALLE 85 MAGGIORI IMPRESE DELL'EUROPA CONTINENTALE.

	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 : Frauko (1976) p.

TAV. 2.7

DISTRIBUZIONE SETTORIALE DEL NUMERO DI CONSOCIATE MANIFATTURIERE COSTITUITE ALL'ESTERO DA IMPRESE ITALIANE

	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
Prima lav. metalli	-	-	-	-	-	-	-	-	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
Mecc. El. e per Ufficio	-	-	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
Tessile	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4	2	8	2
Legno	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	2	3	-
Carta	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	2	0	1
T O T A L E	6	0	6	10	1	7	14	21	38	39	69	70	36

TAV. 2.8

'VECCHI' E 'NUOVI' INVESTITORI: DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DEL NUMERO DI CONSOCIATE MANIFATTURIERE COSTITUITE ALL'ESTERO

	1945 - 59		1960 - 64		1965 - 69		1970 - 74		1975 - 78		1980 - 81	
	V	N	V	N	V	N	V	N	V	N	V	N
Europa: PS non CEE	-	1	1	-	1	-	-	3	-	-	3	1
Europa: PS CEE	1	1	5	3	3	3	9	5	6	6	5	2
USA	2	-	1	-	-	3	1	1	7	5	8	-
Altri PS	3	-	1	-	-	-	-	1	3	1	-	-
Europa: PMS non CEE	2	3	4	7	5	6	5	5	3	6	2	4
Europa: PMS CEE	-	-	1	-	-	-	5	2	-	-	-	-
America Latina	14	10	6	3	7	5	9	8	8	8	6	-
Nord Africa	-	-	-	-	-	1	-	1	2	6	-	1
Africa Sub-Sahar.	-	1	4	2	-	3	7	2	1	2	3	0
Asia	4	1	-	-	1	1	2	3	1	5	-	1
T O T A L E	26	17	23	15	17	22	38	31	31	39	27	9

TAV. 2.9

'VECCHI' E 'NUOVI' INVESTITORI: DISTRIBUZIONE SETTORIALE DEL NUMERO DI CONSOCIATE MANI FATTURIERE
COSTITUITE ALL'ESTERO

	1945 - 59		1960 - 64		1965 - 69		1970 - 74		1975 - 79		1980 - 81	
	V	N	V	N	V	N	V	N	V	N	V	N
Prima Lav. Metalli	-	-	5	-	2	2	1	3	3	7	-	1
Chimica	8	3	6	1	-	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	2	5
Mecc. El. e per Ufficio	7	5	1	5	2	4	3	6	3	7	13	2
Mezzi di trasporto	4	1	3	0	4	-	8	2	7	3	3	2
Alimentari	3	5	3	2	-	4	5	2	3	5	1	1
Tessile	-	-	-	1	1	3	-	2	-	8	1	1
Legno	-	-	-	-	-	1	-	2	1	2	-	-
Carta	-	-	-	-	-	-	-	2	-	-	-	1
T O T A L E	26	17	23	15	17	22	38	31	31	39	27	9

Tav. 2.10. 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.	1 (1970)	39%	3%	58%	100	2265
Germ. Occ.	1 (1970)	52%	11%	38%	100	788
Francia	(1970)					
Olanda	1 (1970)	45%	13%	42%	100	425
Belgio	1 (1970)	74%	3%	23%	100	425
Svezia	1 (1970)	74%	9%	17%	100	272
Svizzera	1 (1970)	69%	3%	27%	100	167
Italia	1 (1970)	67%	7%	26%	100	393
Italia	2 (1981)	34%	23%	42%	100	96
	2	41%	18%	43%	100	160

Fonti:

1. Franko (1976), p. 80.
2. Indagine IAI

2.11. Stock del numero di consociate manifatturiere costituite all'estero da aziende italiane.
Distribuzione geografica.

	(a)			(b)		
	Totale Consociate			Consociate per cui dati completi ID		
	1974	1979	1981	1974	1979	1981
Europa: PS non CEE	4%	2%	3%	3%	2%	3%
Europa: PS CEE	18	18	19	15	15	16
USA	4	7	10	4	8	10
Altri PS	3	3	2	5	3	2
Europa: PMS non CEE	19	18	18	21	18	17
Europa: PMS CEE	4	3	3	2	4	3
America Latina	32	30	28	30	28	25
Nord Africa	1	4	4	2	4	3
Africa Sub-Sahar.	9	7	7	13	11	10
Asia	6	7	6	5	7	7
Totale	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Totale numero	207	260	280	126	166	201

Coefficiente di correlazione d'ordine di Spearman: r_s 1974 = 0,73
 r_s 1979 = 0,81
 r_s 1981 = 0,81

Tav. 2.12 . Stock del numero di consociate manifatturiere costituite all'estero da aziende italiane. Distribuzione settoriale.

	(a)			(b)		
	Totale consociate			Consociate per cui dati completi ID		
	1974	1979	1981	1974	1979	1981
Prima Lav. Metalli	6%	8%	8%	8%	10%	10%
Chimica	14	13	11	13	11	10
Gomma	16	16	15	13	12	11
Meccanica non El.	14	15	15	13	14	14
Mecc. El. e per ufficio	17	15	19	21	19	24
Mezzi di trasporto	11	12	11	10	12	10
Alimentari	14	13	13	15	13	11
Tessile	3	5	5	3	5	6
Legno	2	3	2	2	2	1
Carta	2	1	1	4	1	3
Totale	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Totale numero	207	260	280	126	166	201

Coefficiente di correlazione d'ordine di Spearman: r_s 1974= 0,78
 r_s 1979= 0,74
 r_s 1981= 0,65

Tav. 2.13. Dimensione media relativa dell'ID manifatturiero per aree geografiche.

	1974	1979	1981
Europa: PS non CEE	48	66	74
Europa: PS CEE	103	121	151
USA	7	128	98
Altri PS	54	39	83
Europa:PMS non CEE	101	107	77
Europa: PMS CEE	47	35	39
America Latina	178	159	167
Nord Africa	18	10	07
Africa Sub-Sahar.	17	10	14
Altra	10	8	13
Totale Aree	100	100	100

av. 2.14. Dimensione media relativa dell'ID manifatturiero per settori.

	1974	1979	1981
Prima Lav. Metalli	168	100	100
chimica	34	37	45
Gomma	261	272	372
Mecchanica non El.	12	57	57
ecc. El. e per Ufficio	70	51	53
Mezzi di trasporto	265	219	114
alimentari	45	52	92
essile	6	14	17
Legno	2	1	2
arta	29	64	51
totale settori	100	100	100

TAV. 2.15

NUMERO DI AZIENDE ITALIANE CHE INIZIANO AD OPERARE ALL'ESTERO IN
DIVERSI PERIODI: GRANDI IMPRESE E PICCOLE E MEDIE IMPRESE.

	Totale imprese	Grandi Imprese	Piccole e medie Imp.	P.M.I. come % Totale
1875-1914	3	1	2	67%
1915-1929	4	4	0	-
1930-1945	2	2	0	-
1946-1949	2	1	1	50
1950-1954	6	2	4	67
1955-1959	7	1	6	86
1960-1964	21	10	11	52
1965-1969	17	5	12	71
1970-1974	27	7	20	74
1975-1979	25	2	23	92
1980-1981	<u>11</u>	<u>1</u>	<u>10</u>	<u>90</u>
TOTALE	125	36	89	71

TAV. 2.16

QUOTE MEDIE DI PARTECIPAZIONE NELLE CONSOCIATE ESTERE, PER AREE E
DIMENSIONI DELLA CASA-MADRE, 1981.

	Grandi imprese	P.M.I.
Paesi CEE	83,3	73,8
Altri paesi sviluppati europei	75,2	100,0
U.S.A.	47,6	81,0
Altri paesi sviluppati	90,0	0
Paesi CEE meno sviluppati	76,4	32,5
Paesi europei meno sviluppati	82,7	63,1
America L	77,7	80,6
Nord Africa	82,2	37,5
Africa sub-sahariana	40,9	24,8
Asia	<u>63,0</u>	<u>49,8</u>
TOTALE	73,8	63,4

Tavola 3.1

Il fatturato, l'occupazione e gli ID delle imprese italiane all'estero nel 1981

	Estrattiva Manifatturiera Totale	
Fatturato (253 consociate)		
Valore assoluto	9004495	16512754
Composizione %	35,3	64,7
In % fatturato interno	230,0	6,6
Occupazione (243 consociate)		
Valore assoluto	11312	192055
Composizione %	5,6	94,4
In % occupazione interna	36,3	5,9
Investimento diretto (276 consociate)		
Valore assoluto	5921187	3023293
Composizione %	66,2	33,8
		8944460
		100,0

avola 3.2

Gli investimenti diretti all'estero. Un confronto internazionale. 1981.

umeri indici

	Ind. manifatturiera		Ind. estrattiva		Ind. totale	
	ID	PIL	ID	PIL	ID	PIL
Italia	100	100	100	100	100	100
Germania 1	1057	213	34	259	380	224
UK 1	920	99	31	352	332	132
Giappone	499	344	143	253	264	332
SA 1	3671	637	1207	1120	2039	699

Tavola 3.3.

Il fatturato delle imprese italiane all'estero dal 1974 al 1981

	Estrattive			Manifatturiere			Totale		
	1974	1979	1981	1974	1979	1981	1974	1979	1981
Valore assoluto	534137	4983150	9004495	3305362	12377144	16512754	3839499	17360294	25517249
Composizione %	15,9	28,7	35,3	86,1	71,3	64,7	100,0	100,0	100,0
In % fatturato interno	78,7	249,7	230,0	4,44	7,00	6,62	5,11	9,71	10,07
In % export (oltre 20)	---	---	---	25,0	30,0	29,4	29,0	42,0	45,4
In % export (Tutte)	---	---	---	17,4	21,4	19,8	---	---	---
Idem...ma...corretto									
	Estrattive			Manifatturiere			Totale		
	1974	1979	1981	1974	1979	1981	1974	1979	1981
Valore assoluto	480527	3169696	5694494	3192770	9635252	12847022	3673297	12804948	18541516
Composizione %	13,1	24,8	30,7	86,9	75,2	69,3	100,0	100,0	100,0
In % fatturato interno	70,8	158,8	145,4	4,29	5,45	5,15	4,89	7,16	7,32
In % export (oltre 20)	---	---	---	24,7	23,3	22,8	27,8	31,0	33,0
In % export (Tutte)	---	---	---	16,8	16,7	15,41	---	---	---

Tavola 3.4.

L'occupazione nelle consociate all'estero di imprese italiane dal 1974 al 1981

	Estrattive			Manifatturiere			Totale		
	1974	1979	1981	1974	1979	1981	1974	1979	1981
Valore assoluto	7231	10187	11312	169144	238004	192055	176375	248191	203367
Composizione	4,1	4,1	5,6	95,9	95,9	94,4	100,0	100,0	100,0
In % occupaz. int.(20)	19,90	30,64	36,26	4,61	6,90	5,91	4,77	7,13	6,20
In % occ. int. (Tutte)	---	---	---	3,00	4,2	3,5	---	---	---
Idem ma corretto									
	Estrattive			Manifatturiere			Totale		
	1974	1979	1981	1974	1979	1981	1974	1979	1981
Valore assoluto	3092	5371	6448	161470	202145	158418	164562	207516	164846
Composizione %	1,9	2,6	3,9	98,1	97,4	96,1	100,0	100,0	100,0
In % occupaz. int.(20)	8,51	16,15	20,60	4,41	5,86	4,88	4,45	5,96	5,02
In % occ. int. (Tutte)	---	---	---	2,9	3,6	2,9	---	---	---

Tavola 3.5.

Gli investimenti diretti delle imprese italiane all'estero

	Estrattive		Manifatturiere		Totale
	1974 1981	1979 1974	1981 1979	1974 1981	
Valore assoluto	622026 3023293	2320982 1319007	5921187 4311843	696981 8944480	1990861
Composizione %	47,2 33,8	53,8 100,0	66,2 100,0	52,8 100,0	46,2
In % patrimonio interno					
Idem ma corretto					
	Estrattive		Manifatturiere		Totale
	1974 1981	1979 1974	1981 1979	1974 1981	
Valore assoluto	622026 2539012	2171949 1313546	5069946 3876687	691520 7608958	1704738
Composizione %	47,4 33,4	56,0 100,0	66,6 100,0	52,6 100,0	44,0
In % patrimonio interno					

Tavola 3.6.

Composizione dell'attività delle imprese italiane all'estero per grandi aree geografiche

E fatturato	Industria nel suo complesso				Industria non fatturiera			
	1974	1979	1981	Dato corretto 1981	1974	1979	1981	Dato corretto 1981
PSS	24,7	33,1	36,4	36,1	28,0	39,6	45,0	49,9
PMS	27,5	19,5	8,2	6,9	31,6	25,9	11,9	10,7
PVS	47,8	47,4	55,4	57,0	40,4	34,5	43,1	39,4
	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
 Occupazione	 1974	 1979	 1981	 1981	 1974	 1979	 1981	 1981
PSS	18,7	23,4	30,4	31,5	19,1	24,0	31,5	33,2
PMS	34,1	27,6	14,4	13,6	34,8	28,3	15,0	14,4
PVS	47,2	49,0	55,2	54,9	46,1	47,7	53,5	52,4
	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
 Investimento diretto	 1974	 1979	 1981	 1981	 1974	 1979	 1981	 1981
PSS	22,4	29,0	29,2	27,4	20,1	31,1	39,8	41,1
PMS	12,1	9,3	5,0	4,8	23,0	21,3	14,9	14,2
PVS	65,5	61,7	65,8	67,8	56,9	47,6	45,3	44,7
	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Tavola 3. 6 bis

Gli investimenti diretti all'estero. Un confronto internazionale per aree geografiche.

1981

Industria manifatturiera.

	Germania	UK	USA	Giappone 1	Italia
PVS	17.2	18.6	20.9	66.9	44.6
PSS+PMS	75.9(2)	81.4	79.1	33.1	55.3
Nord Europa non CEE	6.8		2.0	12.3	2.2
Nord Europa CEE	28.6		42.6 (3)		26.3
Nord America ed altri PSS	4.4		8.6		1.7
USA	25.4		-	27.4	10.8
Sud Europa non CEE	5.2		0.3	-	11.9
Sud Europa CEE	-		2.3	-	1.2
America Latina	15.2		4.9	17.2	41.4
Nord Africa			0.5		0.3
Africa Subsahariana	0.7		0.4	4.0	1.4
Asia	1.5		4.3	27.0	1.6

Tavola 3.7.

La composizione dell'attività delle consociate di imprese italiane all'estero, per aree.

Industrie manifatturiere

	Fatturato				Occupazione			
	1974	1979	1981	1981	1974	1979	1981	1981
Nord Europa non Cee	,7	,5	1,4	1,3	,5	,3	1,6	1,4
Nord Europa Cee	23,1	29,4	32,2	39,9	16,1	16,7	22,9	26,1
N. America ed altri PSS	3,5	1,7	2,5	1,9	2,2	1,7	2,6	2,2
USA	,7	8,0	8,7	6,8	,3	5,2	4,4	3,6
Sud Europa non Cee	30,5	24,9	10,3	9,2	33,7	27,1	13,5	12,9
Sud Europa Cee	1,1	1,0	1,7	1,4	1,1	1,2	1,5	1,5
America Latina	36,0	30,6	37,5	33,8	37,8	39,4	42,4	40,1
Nord Africa	,1	,2	,3	,3	,1	,5	,9	,8
Africa Sub-Sahariana	1,7	1,6	2,1	2,0	5,2	4,9	5,5	4,6
Asia	2,6	2,1	3,1	3,4	3,0	3,0	4,7	6,8
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Investimento diretto

	1974	1979	1981	1981
	1,5	1,2	2,6	2,2
	15,7	18,5	24,8	26,3
	2,6	1,2	2,1	1,7
	,3	10,2	10,3	10,8
	21,8	19,7	13,5	12,9
	54,0	45,6	42,6	41,4
	,3	,2	,3	,3
	2,2	1,3	1,5	1,4
	,5	,6	,9	1,6
	100,0	100,0	100,0	100,0

Tavola 3.8.

La composizione dell'attività delle consociate di imprese italiane all'estero, per aree.

Industria nel suo complesso.

	Fatturato				Occupazione			
	1974	1979	1981	1981	1974	1979	1981	1981
Nord Europa non Cee	1,0	3,7	6,1	4,5	,4	,3	1,6	1,3
Nord Europa Cee	20,2	22,2	22,4	25,9	15,8	16,3	22,0	24,7
N. America ed altri PSS	3,0	1,3	1,7	1,3	2,2	1,7	2,6	2,1
USA	,6	6,0	6,1	4,5	,3	5,1	4,2	3,4
Sud Europa non Cee	26,5	18,7	7,2	6,0	33,1	26,4	13,0	12,2
Sud Europa Cee	1,0	0,8	1,2	,9	1,0	1,2	1,5	1,4
America Latina	31,3	22,8	26,0	22,2	37,1	38,4	10,6	37,9
Nord Africa	5,2	12,1	14,2	19,7	,3	1,4	2,4	2,0
Africa Sub-sahariana	8,5	7,5	8,5	9,6	5,6	5,3	6,3	6,7
Asia	2,7	4,9	6,6	5,4	4,2	3,9	5,8	8,3
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Investimento diretto

	1974	1979	1981	1981
	10,9	13,7	10,1	8,6
	9,6	9,5	12,2	12,2
	1,7	1,3	2,1	1,8
	,2	4,6	4,9	4,9
	11,5	8,7	4,5	4,4
	,6	,6	,5	,4
	28,6	20,3	15,5	15,1
	17,1	26,5	30,8	26,2
	19,4	13,7	10,5	18,5
	,4	1,1	8,9	7,9
	100,0	100,0	100,0	100,0

Tavola 3.9

Il rapporto fatturato all'estero/esportazioni per alcune aree geografiche

Industria manifatturiera.

	Dato corretto			
	1974	1979	1981	1981
Paesi Cee	8,2	9,6	11,1	17,7
Stati Uniti	1,4	19,9	19,2	19,2
PMS e altri sviluppati				
PVS e Paesi export petrolio	36,4	26,8	22,1	26,1

Tavola 3.10

La composizione dell'attività all'estero delle imprese italiane, per settori.

Industria manifatturiera

	Fatturato				Occupazione			
	1974	1979	1981	1981	1974	1979	1981	1981
Minerali	3,2	3,0	4,2	3,4	3,7	4,2	6,5	5,3
Chimica	3,3	4,0	4,8	6,1	4,0	2,6	3,2	8,0
Gomma	38,3	28,0	36,3	28,4	33,9	30,4	39,9	33,0
Meccanica	2,8	8,8	10,4	11,1	2,4	6,8	6,8	8,7
Meccanica Ufficio	12,7	7,6	9,9	8,0	19,6	11,9	14,7	12,7
Trasporti	27,8	38,6	22,7	23,5	28,7	37,4	21,4	20,9
Alimentari	9,7	9,3	10,2	18,4	6,3	5,2	5,6	9,2
TAPPC	,3	,4	,8	,6	,2	,4	,9	1,3
Legno	,2	,3	,2	,2	,5	,7	,6	,5
Carta	1,7	,4	,5	,3	,7	,4	,4	,4
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Investimento diretto

	1974	1979	1981	1981
	13,3	9,8	10,0	8,6
	4,3	4,0	4,5	5,0
	33,1	33,2	40,7	39,5
	1,5	8,1	8,2	9,7
	14,4	9,9	13,0	11,6
	25,2	26,7	11,3	14,5
	6,8	6,9	10,5	9,5
	,2	,6	1,0	,9
	,0	,0	,0	,0
	1,2	,8	,8	,7

Tavola 3.11.

Gli investimenti diretti all'estero. Un confronto internazionale per settori, 1981

	Italia	Giappone(1)	UK(1)	Germania	USA
Alimentari	9.4	4.7	24.4	-	9.9
Gomma	39.5	-	2.5	-	-
Trasporti	14.5	7.8	1.8	16.7	12.8
Meccanico	21.3	19.7	16.4	27.8	26.3
Tessile	0.9	13.0	5.1	-	-
Chimica	5.0	20.9	24.4	33.1	21.6
Altri settori	9.4	33.9	25.4	22.4	29.4
Totale	<hr/> 100.0				

Tavola 3.12.

La composizione dell'attività all'estero delle imprese italiane, per aree e settori.

Fatturato - Primi tre settori.

	1974		1979		1981		1981	
Nord europa non Cee	Carta	44,6	Estrattivo	89,1	Estrattivo	81,8	Estrattivo	81,8
	Estrattivo	35,0	Carta	6,9	M. Ufficio	8,1	M. Ufficio	8,1
	Minerali	15,9	Minerali	4,0	Carta	4,3	Carta	4,3
Nord Europa Cee	Gomma	56,1	Trasporti	35,3	Gomma	36,4	Alimentare	40,9
	Alimentare	31,5	Gomma	34,3	Trasporti	28,8	Trasporti	29,2
	M. Ufficio	9,5	Alimentare	24,2	Alimentare	24,9	Gomma	22,9
N. America e altri PSS	Gomma	34,9	Gomma	65,2	Gomma	59,5	Gomma	59,5
	Carta	33,5	M. Ufficio	34,8	M. Ufficio	33,0	Ufficio	33,0
	M. Ufficio	32,6	-----	-----	Trasporti	6,7	Trasporti	6,7
USA	Alimentari	83,6	Meccanica	77,0	Meccanica	72,1	Meccanica	70,9
	M. Ufficio	7,6	Gomma	15,0	Gomma	16,5	Gomma	16,3
	Legno	4,7	Alimentare	5,5	Alimentare	6,0	Alimentare	5,9
Sud Europa non Cee	Trasporti	58,2	Trasporti	62,2	Gomma	34,9	Gomma	30,7
	Gomma	19,6	Gomma	14,6	M. Ufficio	31,9	M. Ufficio	27,4
	M. Ufficio	14,2	M. Ufficio	12,8	Chimico	12,8	Chimico	18,7
Sud Europa Cee	Gomma	72,7	Gomma	69,7	Gomma	85,8	Gomma	78,3
	Chimico	26,8	Chimico	22,4	Chimico	9,5	M. Ufficio	9,3
	Meccanica	,5	Tessile	7,5	Tessile	3,9	Chimico	8,7
America Latina	Gomma	44,3	Trasporti	37,9	Gomma	40,8	Gomma	35,1
	Trasporti	24,5	Gomma	36,0	Trasporti	29,0	Trasporti	28,0
	M. Ufficio	13,0	M. Ufficio	8,6	Meccanica	8,8	Meccanica	14,8
Nord Africa	Estrattivo	98,0	Estrattivo	98,5	Estrattivo	98,3	Estrattivo	99,1
	Alimentari	1,7	Alimentari	,8	Tessile	1,0	Tessile	,5
	Tessile	,3	Tessile	,7	Alimentari	,7	Alimentari	,4
Africa Subsahariana	Estrattivo	82,9	Estrattivo	83,5	Estrattivo	82,9	Estrattivo	86,3
	Trasporti	12,8	Trasporti	12,1	Trasporti	14,0	Trasporti	10,6
	Minerali	1,9	Legno	1,6	Minerali	1,2	Minerali	1,8
Asia	Gomma	38,6	Estrattivo	67,2	Estrattivo	67,5	Estrattivo	59,8
	Chimico	31,9	Chimico	13,7	Gomma	12,1	Chimico	15,7
	Estrattivo	18,1	Gomma	11,3	Chimico	9,3	Gomma	10,7

Tavola 3.13.

Il grado di multinazionalizzazione delle imprese italiane. L'attività all'estero in rapporto a quella in Italia.
per 100

	Totale industrie				Industria manifatturiera			
	1974	1979	1981	1981c	1974	1979	1981	1981c
Fatturato	26.0	40.1	31.0	42.0	30.6	37.9	28.7	36.1
Occupazione	34.2	39.0	29.3	34.9	34.4	38.6	28.6	33.5
Patrimonio netto	75.0	79.2	67.8	75.4	49.1	39.8	23.6	26.5
Valori medi non ponderati								
	1974	1979	1981		1974	1979	1981	
Fatturato	43.0	42.6	41.1		44.2	42.3	40.5	
Occupazione	55.9	58.4	49.7		56.9	58.1	49.3	

Tavola 3.14.

Il grado di multinazionalizzazione. Un confronto internazionale per le grandi imprese.

Industria manifatturiera.

1980

	Fatt. estero/fatt. Italia	Dipendenti estero/ Dipendenti Italia
USA	44.1	52.7
Giappone	58.2	13.3
Canada	115.1	81.8
Svezia	190.7	90.5
Olanda	157.1	180.1
UK	64.2	46.4
Germania	93.4	43.5
Francia	63.4	36.2
Italia (1981)	36.9	33.7
Totale (meno Italia)	69.8	52.2

Tavola 3.15

Il grado di multinazionalizzazione delle imprese che avevano attività all'estero già nel 1974.
Attività all'estero in rapporto a quella in Italia per 100.

	Totale industria			Industria manifatturiera		
	1974	1979	1981	1974	1979	1981
Fatturato	25.5	42.9	37.7	30.0	41.1	37.6
Occupati	30.9	43.8	37.7	31.0	43.4	36.9
Valori medi non ponderati						
	1974	1979	1981	1974	1979	1981
Fatturato	42.5	55.1	57.8	43.7	55.1	57.4
Occupati	57.2	77.8	72.1	58.4	73.1	72.1

Tavola 3.15 bis

Il grado di multinazionalizzazione delle imprese che effettuano i primi investimenti all'estero.
Industria manifatturiera.

	1979	1981
Fatturato	12.8	23.1
Occupazione	23.4	17.1

Tavola 3.16

Il grado di multinazionalizzazione delle imprese italiane. Fatturato all'estero in rapporto a quello in Italia per 100.

	Tutte le case madri				Imprese che hanno attività all'estero in tutti e tre gli anni		
	1974	1979	1981	1981c	1974	1979	1981
Estrattivo	13.0	48.7	37.8	59.8	13.0	48.7	37.8
Prima lav. min.	5.1	5.7	7.8	8.0	5.1	6.1	8.8
Chimico	12.5	25.6	9.0	11.8	12.6	18.3	22.4
Gomma	223.3	229.8	245.2	246.9	223.3	245.8	258.0
Meccanico + m. ufficio	34.1	28.8	31.6	35.8	29.6	27.9	29.0
Trasporti	20.9	42.5	21.0	27.9	20.9	43.4	24.3
Alimentari	38.3	45.8	48.0	109.2	38.1	49.2	51.3
TAPCC	5.2	5.3	6.7	5.9	4.7	4.9	8.1
Legno	42.0	12.8	35.6	28.4	42.0	55.1	35.2
Carta	18.3	6.3	6.5	6.2	11.6	10.1	10.2
Tot. manifatturiera	30.0	37.9	28.7	36.1	30.0	41.1	37.6
Tot. ind.	26.0	40.1	31.0	42.0	25.5	48.9	37.7

Tavola 3.17.

Il grado di multinazionalizzazione per settori.

Attività all'estero / attività complessiva del settore.

	Fatturato				Occupazione			
	1974	1979	1981	1981	1974	1979	1981	1981
Estrattivo	70.8	158.8	145.4	230.0	8.5	16.2	20.6	36.3
Prima lav. min.	0.9	1.2	1.5	1.6	1.3	1.9	2.3	2.3
Chimico	0.8	1.3	1.3	2.1	2.5	1.9	1.9	5.8
Gomma	46.6	43.7	57.9	58.3	36.6	44.3	47.5	47.6
Meccanico+m. ufficio	2.9	3.8	4.6	5.5	3.4	3.7	3.6	4.3
Trasporti	14.6	21.8	12.7	16.8	11.7	18.1	8.4	10.0
Alimentari	3.1	3.8	4.0	9.1	4.1	4.6	4.0	8.0
TAPCC	0.1	0.2	0.4	0.4	0.1	0.1	0.3	0.5
Legno	0.3	0.5	0.4	0.5	0.5	1.1	0.9	0.9
Carta	1.4	0.5	0.5	0.5	0.7	0.5	0.5	0.5
Tot. mon.	4.3	5.4	5.2	6.6	4.4	6.0	5.0	6.2
Tot. ind.	4.9	7.2	7.3	10.1	4.4	6.0	5.0	6.2

Tavola 3.18.

Il grado di internazionalizzazione. Le esportazioni in rapporto alle vendite in Italia.
 Industria manifatturiera per 100

	1974	1979	1981	1981c
Case madri (val. ponderati)	72.7	54.3	56.5	65.0
Case madri (val. non ponderati)	55.8	61.3	70.1	-
Tutte le imprese (+20 addetti)	21.6	30.5	29.2	-

Tavola 3.19.

Le esportazioni dalle case madri in relazione alla costituzione di consociate estere.
 Industria manifatturiera per 100

	Prima	Dopo
Percentuale media non ponderata	59.2	62.9

Tavola 3.20.

Il grado di internazionalizzazione. Le esportazioni in rapporto alle vendite in Italia.
 Case madri che già nel 1974 avevano consociate all'estero.
 Industria manifatturiera per 100

	1974	1979	1981
Case madri (val. ponderati)	71.2	54.3	57.7
Case madri (val. non ponderati)	56.0	66.1	73.3

Tavola 3.21.

Il grado di internazionalizzazione. Le esportazioni in rapporto alle vendite in Italia.
Case madri.

Industria manifatturiera. per 100

	1974	1979	1981	1981c
Prima lavoraz. minerali	172.7	28.5	60.5	58.4
Chimica	52.8	36.7	66.4	65.7
Gomma	56.3	56.4	67.7	67.7
Meccanico + m. ufficio	92.8	70.4	87.3	83.6
Trasporti	70.3	83.8	45.4	46.0
Alimentari	10.2	13.9	20.9	20.7
TAPCC	24.6	34.0	40.2	49.1
Legno	87.3	35.3	66.4	42.5
Carta	27.4	30.6	30.8	29.3

Imprese che avevano consociate già nel 1974

	1974	1979	1981
Prima lavoraz. minerali	172.7	33.3	74.4
Chimica	52.8	36.7	70.1
Gomma	56.3	63.1	74.0
Meccanico + m. ufficio	73.3	82.2	89.5
Trasporti	70.3	63.5	35.6
Alimentari	10.2	15.6	23.1
TAPCC	24.6	53.5	43.1
Legno	87.3	94.0	66.4
Carta	22.9	84.8	81.8

Tavola 3.22.

Il grado di internazionalizzazione. Esportazioni + fatturato all'estero in rapporto al fatturato interno.

Industria manifatturiera.

	1974	1979	1981	1981c
Case madri	1.26	1.13	1.01	1.25
Case madri (che esistevano già nel '74)	1.09	0.89	0.97	-
Tutte le imprese con più di 20 addetti	0.27	0.38	0.36	0.38

Tavola 3.23.

Il grado di internazionalizzazione. Un confronto internazionale per le grandi imprese, 1980.

Industria manifatturiera.

	Esportazioni + fatt. estero/ fatt. interno	Fatt. estero/ fatt. estero + esportazioni
Italia	1.25	0.48
USA	0.61	0.66
Francia	1.46	0.57
UK	1.14	0.75
Germania	3.48	0.59
Giappone	0.67	0.33
Canada	1.92	0.65
Svezia	2.05	0.49
Olanda	4.30	0.63
Totale		
(meno Italia)	1.48	0.63

Tavola 3.24.

Il grado di internazionalizzazione. Esportazioni + fatturato all'estero
in rapporto al fatturato interno. Case madri.
per 100

	1974	1979	1981	1981c
Prima lavoraz. minerali	186.6	35.9	73.1	71.1
Chimica	71.9	98.4	78.5	85.2
Gomma	405.4	415.8	478.8	481.5
Meccanico + m. ufficio	158.5	119.3	146.5	149.3
Trasporti	105.9	162.0	76.0	86.7
Alimentari	52.3	66.0	79.0	152.4
TAPCC	31.0	41.2	49.6	57.9
Legno	166.0	52.5	115.6	83.0
Carta	50.7	38.8	39.3	37.3

Imprese che avevano consociate già nel 1974

	1974	1979	1981
Prima lavoraz. minerali	186.6	41.4	88.1
Chimica	72.1	86.9	108.2
Gomma	405.4	464.0	522.9
Meccanico + m. ufficio	123.6	133.2	144.5
Trasporti	105.9	134.4	77.5
Alimentari	52.1	72.4	86.3
TAPCC	30.4	61.0	54.7
Legno	166.0	201.0	125.0
Carta	37.1	103.4	100.2

Tavola 3.25.

Il grado di internazionalizzazione. Esportazioni + fatturato all'estero in rapporto al fatturato interno. Tutte le imprese con almeno 20 addetti. per 100

	1974	1979	1981	1981c
Prima lavoraz. minerali	60.7	26.0	29.7	29.8
Chimica	9.1	23.1	19.5	20.4
Gomma	110.3	98.1	110.3	110.8
Meccanico + m. ufficio	39.2	52.9	56.9	58.3
Trasporti	32.5	85.1	45.9	51.2
Alimentari	8.3	11.5	13.6	19.3
TAPCC	44.6	45.1	34.9	34.9
Legno	17.2	27.6	29.7	29.7
Carta	8.8	12.7	12.7	12.7

Tavola 3.26.

Il grado di internazionalizzazione. Fatturato all'estero in rapporto alla somma di fatturato all'estero ed esportazioni.

Industria manifatturiera.

per 100

	1974	1979	1981	1981c
Case madri	42.0	52.0	44.0	48.0
Case madri che già avevano consociate nel 1974	34.4	39.0	41.0	-
Tutte le imprese con almeno 20 addetti	19.4	18.9	18.6	23.0

Tavola 3.27.

Il grado di internazionalizzazione. Fatturato all'estero in rapporto alla somma del fatturato all'estero ed esportazioni.

	1974	1979	1981	1981c
Prima lavoraz. minerali	7.4	20.5	17.2	17.9
Chimica	26.6	41.1	15.4	22.9
Gomma	86.1	86.4	85.9	86.0
Meccanico + m. ufficio	41.4	41.1	40.4	44.0
Trasporti	33.6	48.3	40.2	46.9
Alimentari	80.6	79.0	73.5	86.4
TAPCC	20.7	17.4	18.9	15.2
Legno	47.4	32.8	47.2	48.7
Carta	46.1	21.1	21.5	21.5

Imprese che avevano consociate già nel 1974.

	1974	1979	1981
Prima lavoraz. minerali	7.4	17.2	12.3
Chimica	26.8	33.3	35.2
Gomma	86.1	86.4	85.9
Meccanico + m. ufficio	40.7	38.3	38.1
Trasporti	33.6	52.8	44.8
Alimentari	80.5	78.5	73.2
TAPCC	19.1	12.3	21.1
Legno	47.4	53.2	46.9
Carta	38.4	18.0	18.4

Tavola 3.28.

Il grado di internazionalizzazione. Fatturato all'estero in rapporto alla somma di fatturato all'estero ed esportazioni di tutte le imprese con almeno 20 addetti. per 100

	1974	1979	1981	1981c
Prima lavoraz. minerali	2.3	5.6	6.7	7.0
Chimica	10.1	6.9	7.9	12.2
Meccanico + m. ufficio	10.1	10.7	12.0	14.2
Trasporti	52.0	38.9	35.7	42.4
Alimentari	38.7	35.0	31.7	51.8
TAPCC	0.4	0.6	1.5	1.5
Legno	2.0	2.2	1.9	2.0
Carta	17.0	4.2	4.7	4.7

Tav. 3.29

Distribuzione delle consociate per dimensione della casa madre e per aree geografiche, 1981.

	Nuove consociate		Fatturato	
	Grandi imprese	PMI	Grandi imprese	PMI
<u>PS</u>	<u>35</u>	<u>22</u>	<u>37</u>	<u>27</u>
Paesi CEE sviluppati	23	13	26	23
Altri paesi europei sviluppati	4	1	5	1
USA	4	8	5	3
Altri	4	0	1	0
<u>PMS</u>	<u>18</u>	<u>28</u>	<u>6</u>	<u>16</u>
Paesi CEE	3	3	1	3
Altri	15	25	5	13
<u>PVS</u>	<u>48</u>	<u>51</u>	<u>57</u>	<u>57</u>
America L.	28	30	21	35
N. Africa	6	2	22	0
Africa Subsahariana	8	8	9	12
Asia	6	11	5	12
Totale	100	100	100	100

I totali possono essere divisi da 100 per questioni di arrotondamento.

Tav. 3.30

DISTRIBUZIONE DELLE CONSOCIATE PER SETTORI E PER CLASSI DI DIMENSIONE DELLA CASA
MADRE, 1981

	Numero consociate Grandi imprese/P.M.I.		Fatturato Grandi imprese/P.M.I.	
Estrattivo	11	0	38	0
Lavorazioni minerali	7	5	2	7
Chimica e gomma	33	24	23	20
Meccanica	32	51	25	52
Altri	<u>17</u>	<u>20</u>	<u>12</u>	<u>21</u>
TOTALE	100	100	100	100

Tav. 3.31

Numeri indici del fatturato delle consociate per dimensione di impresa,
1974-81 (anno iniziale = 100)

	1979-81	1974-81
1. Fatturato totale		
Grandi imprese	141	504
PMI	185	508
2. Fatturato escluso estrattivo		
Grandi imprese	127	388
PMI	185	508
3. Fatturato totale nei PVS		
Grandi imprese	166	582
PMI	207	611
4. Fatturato totale nei PMS		
Grandi imprese	54	130
PMI	148	576

Tabella 4.1

Tipologie di ID nel 1981 in termini di F, n. consociate, e ID

	Totale C per le quali e' noto il tipo di ID		Consociate per le quali e' noto il F.		F (mld. Lit.)		ID (mld Lit.)	
	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%
Market-oriented	215	84,0	188	84,3	15440	6,4		
di cui technology-oriented	17	6,6	11	4,9	1582	6,6		
Runaways	19	8,7	14	7,2	235	1,0		
di cui technology-oriented	0	0	0	0	0	0		
Resource-oriented	22	7,5	19	8,5	8435	35,0		
Non classificate	38		38					
Fatt. non disc.			33					
TOTALE	294				24110	100		

Tabella 4.2

Tipologie di ID nel complesso dei tre anni e in ogni anno (n. consociate)

	Nel complesso		1974		1979		1981			
	v.a.	%			v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%
Market-oriented	228	71,9			141	74,2	185	72,8	215	73,1
di cui technology-oriented	17	5,4			9	4,7	10	3,9	17	5,8
Runaways	22	6,9			10	5,3	14	5,5	19	6,5
di cui teconology-oriented	1	0,3			1	0,5	1	0,4	0	0
Resource-oriented	23	7,3			15	7,9	20	7,9	22	7,5
Non classificate	44	13,9			24	12,6	35	13,8	38	12,9
TOTALE	317	100,0			190	100,0	254	100,0	294	100,0

I totali delle percentuali possono risultare diversi da 100 per ragioni di arrotondamento.

Tavola 4.3

Indici di crescita per vari tipi di consociate (valori in lire correnti)

	Market-oriented				Runaways		Resource-oriented	
	Totali		Tec.-or.		1979-81	1974-81	1979-81	1974-81
	1979-81	1974-81	1979-81	1974-81				
Numero	131	152	111	189	140	190	133	147
Fatturato	134	418	180	490	220	803	180	887
Inv. dir.	156	383	242	605	135	377	230	797
Occupati	76	97	15	128	116	131	123	156

TAV. 4.4

RIPARTIZIONE SETTORIALE DELLE CONSOCIATE MARKET-ORIENTED AL 1981 (%)

	Numero (1)	Numero (2)	Fatturato
Estrattivo	0,5	0,5	3
Lavor. minerali	9,8	7,4	4
Chimica	13,0	14	6
Gomma	19,5	22	28
Meccanica non el.	11,6	11	3
Meccanica el.	18,1	16	7
Mezzi di trasporto	14,4	14	31
Alimentari	10,2	11	19
TAPCC	1,4	1,6	0,4
Legno	0,9	1,1	0,1
Carta	0,5	0,5	0,01
TOTALE	100,0	100,0	100

(1) Consociate market-oriented individuate

(2) " " " " che indicano il fatturato.

TAV. 4.5

RIPARTIZIONE GEOGRAFICA DELLE CONSOCIATE MARKET-ORIENTED, 1 9 8 1

	Numero (1)	Numero (2)	Fatturato
Nord Eur.	3	3	1
CEE Nord	21	22	42
Nord Am. e altri PS	2	3	2
USA	10	5	7
Sud Europa	18	20	9
CEE sud	2	2	1
America L.	29	31	30
N. Africa	2	2	0,1
Africa sub.	8	7	2
Asia	5	5	5
TOTALE	100	100	100

(1) Tutte le consociate market-oriented individuate. Le percentuali sono state approssimate perchè il totale sia 100

(2) Consociate market-oriented per le quali è noto il fatturato nel 1981.

TAV. 4.6

RIPARTIZIONE SETTORIALE DEL NUMERO DELLE CONSOCIATE MARKET-ORIENTED;
1974, 1979, 1981.

	1 9 7 4		1 9 7 9		1 9 8 1	
	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%
Estrattivo	1	0,7	1	0,5	1	0,5
Lav. minerali	10	7,1	17	9,2	21	9,8
Chimico	24	17,0	26	14,0	28	13,0
Gomma	31	22,0	39	21,1	42	19,5
Macc. non el.	14	9,9	18	9,7	25	11,6
Macch. el.	19	13,5	25	13,5	39	18,1
Mezzi trasporto	18	12,8	31	16,8	31	14,4
Alimentari	19	13,5	22	11,9	22	10,2
TAPCC	3	2,1	3	1,6	3	1,4
Legno	2	1,4	3	1,6	2	0,9
Carta	0	0	0	0	1	0,5
TOTALE	141	100,0	185	100,0	215	100,0

TAV. 4.7

RIPARTIZIONE GEOGRAFICA DEL NUMERO DELLE CONSOCIATE MARKET-ORIENTED,
1974, 1979, 1981

	1 9 7 4		1 9 7 9		1 9 8 1		N° indice 1974-1981 (1974=100)
	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	
N. Europa	3	2,1	3	1,6	7	3,3	233
CEE Nord	30	21,3	38	20,5	44	20,5	147
N. America ecc.	3	2,1	4	2,2	5	2,3	167
U.S.A.	5	3,5	14	7,6	22	10,2	440
Sud Europa	32	22,7	36	19,5	39	18,1	122
CEE Sud	4	2,8	5	2,7	5	2,3	125
A. Latina	47	33,3	58	31,3	61	28,4	130
N. Africa	2	1,4	5	2,7	5	2,3	250
A. Subsah.	10	7,1	14	7,6	16	1,4	160
Asia	5	3,5	8	4,3	11	5,1	220
TOTALI	141	100,0	185	100,0	215	100,0	152
TOTALE quota prime 3 aree		77,3		71,3		67,0	

TAV. 4.8

NUMERI INDICI DI VARIE GRANDEZZE PER LE CONSOCIATE MARKET-ORIENTED, 1974-81

	N° consociate		I D		Fatturato		Occupazione	
	79-81 (1)	74-81 (2)	79-81 (1)	74-81 (2)	79-81 (1)	74-81 (2)	79-81 (1)	74-81 (2)
Estrattivo	100	100	3.804	4.829	183	3.903	101	99
Industria lavoraz. minerali	124	210	153	269	170	456	117	165
Chimica	108	117	224	514	174	752	101	79
Comma	108	135	186	431	183	371	101	111
Meccanica non el.	139	179	150	2.110	167	1.407	78	287
Meccanica elettrica	156	205	208	391	170	331	92	72
Mezzi di trasporto	100	172	63	165	79	330	45	74
Alimentari	100	116	229	575	142	409	90	84
Metallurgia PCC	100	100	229	1.181	252	595	101	110
Legno	67	100	87	440	98	411	51	92
TOTALE	116	152	156	383	134	418	76	97

(1) 1979 = 100

(2) 1974 = 100

TAV. 4.9

DISTRIBUZIONE DELLE CONSOCIATE MARKET-ORIENTED SECONDO IL CICLO
PRODUTTIVO

	v.a.	%
Consociate dedite all'assemblaggio nel 1981 :	<u>62</u>	33
Consociate con produzione a ciclo completo nel 1981 :	<u>126</u>	67
di cui: { precedute da assemblaggio	{ 2	
{ non precedute da assemblaggio	{ 94	
{ non rispondono se precedute o no	{ 30	
TOTALE (1)	188	100

(1) Le altre 27 consociate market-oriented esistenti nel 1981 non hanno indicato la natura della loro attività (assemblaggio o produzione a ciclo completo).

TAV. 4.10

CONSOCIATE MARKET-ORIENTED ESISTENTI AL 1981 PRECEDUTE DA ALTRE
OPERAZIONI INTERNAZIONALI:

	v.a.	%
Flussi di esportazione dall'Italia	53	43
Cessione know-how	9	7
Filiali commerciali	41	33
Non precedute da nessuna operaz. internaz.	21	17
	<hr/>	<hr/>
TOTALE RISPOSTE VALIDE	124	100

TAV. 4.11

DISTRIBUZIONE SETTORIALE DELLE RUNAWAYS NEL 1981

	Numero ⁽¹⁾		Numero ⁽²⁾		Fatturato	
	v.a.	%	v.a.	%	v.a. (mld £)	%
Chimica	1	5	1	6	21	9
Meccan. elettrica	7	37	7	44	121	52
Alimentari	4	21	2	13	55	23
TAPCC	7	37	6	38	38	16
TOTALE	19	100	16	100	235	100

(1) Runaways individuate

(2) Runaways che indicano il fatturato

TAV. 4.12

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DELLE RUNAWAYS NEL 1981

	Numero ⁽¹⁾		Numero ⁽²⁾		Fatturato	
	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%
Sud Europa	4	21	3	19	24	10,2
CEE Sud	3	16	3	19	30	12,8
America L.	1	5	1	6	0,1	0,04
Nord Africa	4	21	4	25	24	10,2
Africa subsah.	2	11	0	0	0	0
Asia	5	26	5	31	157	66,8
TOTALE	19	100	16	100	235,1	100,0

(1) Runaways individuate

(2) Runaways che indicano il fatturato

TAV. 4.13

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DELLE RUNAWAYS, 1974-81

	1974	1979	1981
Sud Europa	2	2	4
CEE Sud	1	3	3
America Latina	1	1	1
Nord Africa	0	1	4
Africa subsah.	2	2	2
Asia	4	5	5
TOTALE	10	14	19

TAV. 4.14

NUMERI INDICI DI VARIE GRANDEZZE PER LE RUNAWAYS, 1974-81

	Numero		Invest.dir.		Fatturato		Occupazione	
	79-81 (1)	74-81 (2)	79-81 (1)	74-81 (2)	79-81 (1)	74-81 (2)	79-81 (1)	74-81 (2)
Chimica	-	50	38	91	81	197	54	48
Meccanica el.	-	233	377	976	319	1176	138	175
Alimentari + TAPCC	-	157	172	694	208	2289	111	123
TOTALE	-	136	134	377	220	803	116	130

(1) 1979 = 100

(2) 1974 = 100

TAV. 4.15

DISTRIBUZIONE SETTORIALE DELLE CONSOCIATE RESOURCE-ORIENTED,
1981

	Numero ⁽¹⁾		Numero ⁽²⁾		Fatturato	
	v.a.	%	v.a.	%	v.a. (mld £)	%
Estrattivo	17	77	14	74	8360	99,1
Alimentare	1	5	1	5	10	0,1
Legno	3	14	3	16	16	0,2
Carta	1	5	1	5	49	0,6
TOTALE	22	100	19	100	8435	100

(1) Consociate resource-oriented individuate

(2) Consociate resource-oriented per le quali è noto il fatturato

TAV. 4.16

NUMERI INDICI DI VARIE GRANDEZZE PER LE CONSOCIATE RESOURCE-
ORIENTED, 1974-81 (1974 = 100)

	Numero		Invest. dir.		Fatturato		Occupazione	
	79-81 (1)	74-81 (2)	79-81 (1)	74-81 (2)	79-81 (1)	74-81 (2)	79-81 (1)	74-81 (2)
Estrattivo	-	155	230	804	179	1119	130	416
Alimentare, legno e carta	-	120	136	166	164	57	101	44
TOTALE	110	147	230	797	179	887	123	156

(1) 1979 = 100

(2) 1974 = 100

TAV. 4.17

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DELLE CONSOCIATE RESOURCE-ORIENTED,
1974-81

	1 9 7 4		1 9 7 9		1 9 8 1	
	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%
Paesi sviluppati	<u>5</u>	<u>33</u>	<u>5</u>	<u>25</u>	<u>7</u>	<u>32</u>
Nord Europa	2		2		2	
CEE Nord	1		1		2	
USA	1		2		2	
Altri	1		0		1	
Paesi a medio sviluppo	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
Paesi sottosviluppati	<u>10</u>	<u>67</u>	<u>15</u>	<u>75</u>	<u>15</u>	<u>68</u>
America L.	1		2		2	
N. Africa	2		3		3	
Africa subsahariana	5		6		6	
Asia	2		4		4	
TOTALE	15	100	20	100	22	100

TAV. 4.18

COMPOSIZIONE SETTORIALE DELLE ESPORTAZIONI E DEL
FATTURATO DELLE CONSOCIATE MARKET-ORIENTED, 1981

S e t t o r i	Esportazioni	Fatturato
Estrattivo	0,3	3
Lavorazione minerali	20,5	4
Chimico	7,3	6
Gomma	1,3	28
Meccanica non elettr.	19,8	3
Meccanica elettrica	7,0	7
Mezzi di trasporto	11,7	31
Alimentari	5,2	19
TAPCC	17,5	0,4
Legno	3,0	0,1
Carta	1,7	0,01
Altri	<u>4,6</u>	<u>0</u>
	100,0	100,0

TAV. 5.1

Le attività di cooperazione allo sviluppo (doni) nel settore manifatturiero nel triennio 1981-83 per settore :
(impegni di spesa in milioni di lire)

	1981	1982	1983	Tot.per il triennio	%
a) Industria di base	1.025,5	8.221,5	2.570,2	11.817,2	15,2
b) Meccanica	754,5	1.569,7	13.626,5	15.950,7	20,6
c) Chimica	-	272,0	287,5	559,5	0,7
d) Cuoio, pellami, calzature, maglieria	261,3	1.280,5	965,4	2.507,2	0,3
e) Alimentare	1.094,0	1.676,2	2.765,8	5.536,0	7,1
f) Artigianato e piccola industria	364,0	674,5	1.307,1	2.345,6	3,0
g) Altre industrie	87,7	87,7	4,4	179,8	0,2
h) Formazione nel settore elettrico	217,4	743,6	1.808,5	2.769,5	3,6
i) Formazione professionale non articolata per comparto manifatturiero	3.039,9	9.547,5	23.294,4	35.881,8	46,3
	6.844,3	24.073,2	46.629,8	77.547,3	100,0

e per area:

	1981	1982	1983	Tot.per il triennio	%
N.Africa e Mediterraneo	3.221,2	12.926,6	10.449,0	26.596,8	34,3
Africa Sub-sahariana	1.977,6	4.548,5	5.902,3	12.428,4	16,0
America Latina	1.350,4	3.689,2	12.216,7	17.256,3	22,3
Asia centrale ed orient.	-	125,0	7.854,4	7.979,4	10,3
Attività in Italia o non specificate	295,1	2.783,9	10.207,4	13.286,4	17,1
	6.844,3	24.073,2	46.629,8	77.547,3	100,0

fonte: Nostre elaborazioni su dati originali del Dipartimento per la Cooperazione allo Sviluppo del Ministero degli Affari Esteri.
I dati di questa tabella e di quelle successive si riferiscono solo ai "doni" ed escludono i "crediti d'aiuto".

TAV. 5.2

La cooperazione allo sviluppo nell'industria di base (metallurgia, prodotti per l'edilizia, ecc.): impegni di spesa in milioni di lire

	1981	1982	1983	Tot.per il triennio	%
N. Africa e Mediterraneo	-	5.812,0	1.127,8	6.939,8	58,7
Africa Sub-sahariana	1.025,5	2.409,5	1.219,3	4.654,3	39,4
America Latina	-	-	223,1	223,1	1,9
Asia centrale ed orientale	-	-	-	-	
Attività in Italia o non specificate	-	-	-	-	
	1.025,5	8.221,5	2.570,2	11.817,2	100,0

fonte: Nostre elaborazioni su dati originali del Dipartimento per la Cooperazione allo Sviluppo del Ministero degli Affari Esteri.

TAV. 5.3

La cooperazione allo sviluppo nell'industria meccanica (inclusa l'industria automobilistica): impegni di spesa in milioni di lire

	1981	1982	1983	Totale per il triennio	%
V. Africa e Mediterraneo	546,9	1.206,6	1.062,3	2.815,8	17,7
Africa Sub-sahariana	54,9	10,0	97,0	161,9	1,0
America Latina	152,7	54,5	5.194,5	5.401,7	33,9
Asia centrale ed orientale	-	-	5.252,0	5.252,0	32,9
Attività in Italia o non specificate	-	298,6	2.020,7	2.319,3	14,5
	754,5	1.569,7	13.626,5	15.950,7	100,0

di cui attività espressamente formative:

	1981	1982	1983	Totale per il triennio	
	604,6	1.153,1	13.247,1	15.004,8	pari al <u>94,06%</u>

Fonte: Nostre elaborazioni su dati originali del Dipartimento per la Cooperazione allo Sviluppo del Ministero degli Affari Esteri.

TAV. 5.4

La cooperazione allo sviluppo nell'industria chimica: impegni di spesa in milioni di lire

	1981	1982	1983	Totale per il triennio	%
N. Africa e Mediterraneo	-	-	-	-	-
Africa Sub-sahariana	-	272,0	113,0	385,0	68,8
America Latina	-	-	-	-	-
Asia centrale ed orientale	-	-	-	-	-
Attività in Italia o non specificate	-	-	174,5	174,5	31,2
	-	272,0	287,5	559,5	100,0

fonte : Nostre elaborazioni su dati originali del Dipartimento per la Cooperazione allo Sviluppo del Ministero degli Affari Esteri.

TAV. 5.5

La cooperazione allo sviluppo nelle industrie del cuoio, dei pellami, delle calzature e della maglieria: impegni di spesa in milioni di lire

	1981	1982	1983	Totale per il triennio	%
N. Africa e Mediterraneo	-	-	-	-	-
Africa Sub-sahariana	261,3	84,0	-	345,3	13,8
America Latina	-	798,8	-	798,8	31,8
Asia centrale ed orientale	-	-	-	-	-
Attività in Italia o non specificate	-	397,7	965,4	1.363,1	54,4
	261,3	1.280,5	965,4	2.507,2	100,0

di cui attività espressamente formative:

	1981	1982	1983	Totale per il triennio	%
	-	397,7	965,4	1.363,1	pari al <u>54,4 %</u>

fonte: Nostre elaborazioni su dati originali del Dipartimento per la Cooperazione allo Sviluppo del Ministero degli Affari Esteri.

TAV. 5.6

La cooperazione allo sviluppo nell'industria alimentare: impegni di spesa
in milioni di lire

	1981	1982	1983	Totale per il triennio	%
N. Africa e Mediterraneo	1.000,0	-	-	1.000,0	18,1
Africa Sub-sahariana	54,0	979,3	953,1	1.986,4	35,9
America Latina	40,0	40,0	480,7	560,7	10,1
Asia centrale ed orientale	-	-	229,0	229,0	4,1
Attività in Italia o non specificate	-	656,9	1.103,0	1.759,9	31,8
	1.094,0	1.676,2	2.765,8	5.536,0	100,0

di cui attività espressamente formative:

	1981	1982	1983	Totale per il triennio	%
	-	656,9	1.662,1	2.319,0	pari al 41,9 %

fonte: Nostre elaborazioni su dati originali del Dipartimento per la Cooperazione allo Sviluppo del Ministero degli Affari Esteri.

TAV. 5.7

Cooperazione allo sviluppo a favore dell'artigianato e della piccola industria: impegni di spesa in milioni di lire

	1981	1982	1983	Totale per il triennio	%
N. Africa e Mediterraneo	-	251,5	165,2	416,7	17,8
Africa Sub-sahariana	55,2	31,5	552,0	638,7	27,2
America Latina	196,0	171,0	429,0	796,0	33,9
Asia centrale ed orientale	-	-	-	-	-
Attività in Italia o non specificate	112,8	220,5	160,9	494,2	21,1
	364,0	674,5	1.307,1	2.345,6	100,0

fonte: Nostre elaborazioni su dati originali del Dipartimento per la Cooperazione allo Sviluppo del Ministero degli Affari Esteri.

TAV. 5.8

Cooperazione allo sviluppo in altre industrie: impegni di spesa in milioni di lire

	1981	1982	1983	Totale per il triennio	%
N. Africa e Mediterraneo	-	-	-	-	
Africa Sub-sahariana	-	-	-	-	
America Latina	87,7	87,7	4,4	179,8	100,0
Asia centrale ed orientale	-	-	-	-	
Attività in Italia o non specificate	-	-	-	-	
	87,7	87,2	4,4	179,8	100,0

Fonte: Nostre elaborazioni su dati originali del Dipartimento per la Cooperazione allo Sviluppo del Ministero degli Affari Esteri.

TAV. 5.9

Cooperazione allo sviluppo mediante interventi di formazione nel settore elettrotecnico ed elettronico: impegni di spesa in milioni di lire

	1981	1982	1983	Totale per il triennio	%
N. Africa e Mediterraneo	85,0	345,0	650,9	1.080,9	39,0
Africa Sub-sahariana	3,9	-	-	3,9	0,1
America Latina	-	-	62,4	62,4	2,3
Asia centrale ed orientale	-	-	-	-	-
Attività in Italia o non specificate	128,5	398,6	1.095,2	1.622,3	58,6
	217,4	743,6	1.808,5	2.769,5	100,0

Fonte: Nostre elaborazioni su dati originali del Dipartimento per la Cooperazione allo sviluppo del Ministero degli Affari Esteri.

TAV. 5.10

Cooperazione allo sviluppo mediante intervento di formazione nel settore industriale, non attribuito a specifici comparti manifatturieri: impegni di spesa in milioni di lire

	1981	1982	1983	Totale per il triennio	%
N. Africa e Mediterraneo	1.589,3	5.311,5	7.442,8	14.343,6	40,0
Africa Sub-sahariana	522,8	762,2	2.967,9	4.252,9	11,8
America Latina	874,0	2.537,2	5.822,6	9.233,8	25,7
Asia centrale ed orientale	-	125,0	2.373,4	2.498,4	7,0
Attività in Italia o non specificate	53,8	811,6	4.687,7	5.553,1	15,5
	3.039,9	9.547,5	23.294,4	35.881,8	100,0

fonte: Nostre elaborazioni su dati originali del Dipartimento per la Cooperazione allo Sviluppo del Ministero degli Affari Esteri.

Appendice A

Tavola A1

I caratteri delle Indagini esistenti sugli investimenti italiani all'estero.

Autore	Anni	Z prop.	Utiii Reinvest.	Prestiti	Flussi o Stock	First Country	First Sector
BI-UIC (1)	Dal 1974		Stima	SI	Entrambi	SI	SI
BI (2)	1971-1972	NO	SI	?	Stock	SI (3)	SI (3)
Franko (7)	Varl fino al 1971	NO	NO	NO	Nessuno	NO	NO
Istat (4)	Tutti	NO	NO	NO	Stock	n.r.	n.r.
Cacace (10)	1974	NO	NO	NO	Inv. Intz.	SI (3)	SI (3)
A+S (12)	1974-1978	NO	SI	NO	Stock	NO	NO
A+S (14)	1974-1979	NO	SI	NO	Stock	NO	NO
Confindustria (16)	1974-78-81	NO	SI	NO	Stock	NO	NO
CEE (17)	Dal 1973	NO	NO	SI	Flussi	SI	SI
CAD (18)	?	?	SI	SI	Entrambi	SI	SI
ONU	Varl	?	Stima	SI	Entrambi	SI	SI

(1) Cfr. Banca d'Italia, Relazione annuale, vari anni.

(2) Cfr. Biasoli A., Le imprese multinazionali a base italiana, Bollettino della Banca d'Italia maggio-agosto 1974.

(3) Ma ci sono anche partecipazioni indirette.

(4) Include anche consociate finanziarie.

(5) Investimenti, Ammortamenti, Salari variazione, scorte, Utiii, Scambi intra-gruppo, Fonti, finanziamento.

(6) Cfr. Istituto Centrale di Statistica, La situazione patrimoniale delle grandi imprese, Supplemento al bollettino mensile di statistica, vari anni.

(7) Cfr. Franko L.O., The European multinationals, Greylock, Stamford, 1976.

(8) Metodo di entrata, tipologia ID, Z proprietaria, ecc.

(10) Cfr. N. Cacace, La Multinazionale Italia, Colnes Ediz., Roma, 1977.

Numero Consociate	Fatturato	Occupazione	Altri dati	Fonti Ultime	Settori	Aree Case-Madri
Tutte	NO	NO	NO	Dati valutari	Tutti	Tutte tutte
795 (4)	SI	SI	SI (5)	Imprese	Tutti	Tutte 20 grandi imprese
133	NO	NO	SI (8)	Imprese altre	Manifat.	Tutte 7 grandi imprese
?	NO	NO	NO	Imprese	Tutti	Tutte Grandi imprese
729	SI	SI	SI (11)	Varie	Ind. in senso stretto	Tutte 172 imprese
	SI	SI	SI (13)	Bilanci imprese	Ind. in senso stretto	Tutte Grandi imprese
87	SI	SI	SI (15)	Imprese	Ind. in senso stretto	PVS Grandi imprese
40	SI	SI	SI (13)	Bilanci imprese	Ind. in senso stretto	Tutte 12 grandi imprese
Tutte	NO	NO	NO	BI-UIC	?	Tutte tutte
Tutte	NO	NO	NO	BI-UIC+Min. Bilanc.	Tutti	PVS tutte
Tutte	NO	NO	NO	BI-UIC	Tutti	Tutte tutte

(11) Ma non ottenuti o presentati in modo sistematico.

(12) 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.

(13) Costo del lavoro, Consumi e costi di esercizio, Ammortamenti.

(14) Cfr. N. Acocella e R. Schiattarella, Italian direct investment in LDCs "Lo Spettatore Internazionale" n. 1, 1982.

(15) Costo del lavoro, Immobilizzazioni tecniche, Utiii Scambi intra-gruppo, Altri soci ecc.

(16) Cfr. Centro Studi Confindustria, L'internazionalizzazione dell'economia italiana: problemi e prospettive, Roma, luglio 1983.

(17) Cfr. Eurostat, Bilance dei pagamenti, vari anni.

(18) Cfr. CAD, Investir dans le Tiers Mond, vari anni.

Tavola A2

Principali limitazioni delle fonti esistenti.

B.I.-UIC	Stima utili non distribuiti, ampia sottovalutazione e inaffidabilità settori ed aree per criterio di rilevazione seguito; assenza dati diversi da ID.
B.I.	Limitazione del campione e anni lontani nel tempo.
Franko	Limitazione del campione e anni lontani nel tempo; assenza dati diversi dal numero di consociate e pochi altri.
Istat	Limitazione del campione e valutazioni generiche e di incerto fondamento su natura ID.
Cacace	Commistione investimenti commerciali e produttivi; anno di riferimento lontano nel tempo.
A&S 1	Limitazione notevole del campione di imprese.
A&S 2	Limitazione del campione di imprese e dell'area geografica.
Confindustria	Limitazione del campione di imprese.
CEE	Come per B.I.-UIC
CAD	Come per B.I.-UIC
ONU	Come per B.I.-UIC

Tavola A3

Stock ID italiani secondo le fonti ufficiali, vari anni (miliardi di lire)

	(1) 1967	(1) 1971	(1) 1972	(1) 1973	(2) 1974	(1) 1976	(2) 1979	(2) 1980	(2) 1981
Totale	1310	1782	1947	2080	2285	2506	4704	6486	8857
PVS			704					943	
Estrattivi			495					753	
di cui Pvs			374					593	
Manifatturieri			881					794	
di cui Pvs			292					302	

(1) Fonte: ONU (dati derivati dall'UIC). Dati in dollari trasformati in lire al cambio di fine anno.

(2) Fonte: Banca d'Italia, Relazioni annuali.

Tavola A4

Stock ID esteri per aree e settori, 1980 e 1981

	Chim. ed En.	Mecc. Met.	Min.	Alim.	Comm.	Banche, Ass. e Soc.	Finanz.	Altri	Totale
1980									
U.S.	112	65	5	141		157	77	557	
CEE	380	816	46	94		209	152	1697	
Svizzera, Lussemburgo, Liechtenstein	126	10	6	10		796	48	996	
Altri	1477	710	40	61		181	767	3236	
Totale	2095	1601	97	306		1343	1044	6486	
1981									
U.S.	45	198	5	5		38	23	314	
CEE	348	1024	76	157		213	161	1979	
Svizzera, Lussemburgo, Liechtenstein	158	26	4	12		1407	51	1658	
Altri	2475	1179	36	119		417	680	4906	
Totale	3026	2427	121	293		2075	915	6857	

Fonte: Banca d'Italia, Relazione annuale per il 1980 e per il 1981.

Tavola A5

Fatturato ed occupati all'estero delle multinazionali italiane, per settore ed area geografica, 1974.

(Miliardi di lire)

	Totale	Prod. En. Min. e Met. Ferr. e non	Min. e Prod. min. non met.	Chimica	Metallur.	Mezzi Tras.	Al. e Tab.	TA PCC	Legno Carta Gomma e altri.	
Fatturato Estero										
1. OCSE	5102	540	289	2	497	1090	1360	443	9	872
di cui:										
CEE	2113	250	142	2	117	262	635	295	7	403
EUROPA (1)	4205	450	213	2	392	816	1247	365	9	711
Altri:	897	90	76	-	105	274	113	78	-	161
2. PVS	3334	860	411	-	542	593	411	121	-	396
di cui:										
Africa	797	480	164	-	49	41	41	21	-	-
A.L.	2177	210	212	-	442	504	369	98	-	342
Altri	360	170	35	-	51	48	-	2	-	54
TOTALE	8436	1400	700	-	1039	1683	1771	564	9	1268
Occup. all'estero										
1. OCSE	207,5	4,5	6,3	0,1	16,9	59,0	65,3	12,8	0,6	42,0
di cui:										
CEE	76,0	2,0	3,0	0,1	3,2	13,6	26,1	8,2	0,4	19,4
EUROPA (1)	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	149,2	10,0	17,0	-	24,7	42,4	27,9	5,8	-	21,4
di cui:										
Africa	23,6	6,0	7,8	-	2,3	3,0	2,8	1,7	-	-
A.L.	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

(1) Compresa Turchia

Fonte Cacace: La multinazionale Italia.

Tavola B1

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 attivita' 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 e' stato possibile ottenere informazioni da altra fonte	70	
Totale imprese non utilizzabili		139

Totale case-madri considerate nella presente indagine		125
		=====

Tavola B2

Passaggio del censimento alla rilevazione finale delle consociate

N. Probabile di consociate produttive censite		600
+ altre consociate produttive individuate successivamente		35

Probabile valore massimo delle consociate produttive		635
		=====
- Imprese estere con rapporti di vendita in esclusiva	1	
- Consociate commerciali	89	
- Imprese con attivita' 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 gruppo 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 imprese non utilizzabili		305
Totale partecipazioni considerate nella presente indagine		330

- Joint ventures fra imprese italiane		13
Totale consociate presenti in almeno uno degli anni considerati		317
		=====

Tavola C1

Le specificazioni settoriali delle consociate (1)

Al primo livello	Al secondo livello	Al terzo livello	Classi di attivita' economica incluse secondo la classifi- cazione Istat (2)
Industrie estrattive	Industrie estrattive	Industrie estrattive	13,21
Industrie manifatturiere	Prima lavorazione minerali	Prima lavorazione minerali	14,22,24
	Chimica, farmaceutica, gomma e plastica.	Chimica e farmaceutica. Gomma e plastica.	25,26 48
	Meccanica	Meccanica non elettrica Meccanica elettrica e per ufficio strumenti di precisione Mezzi di trasporto	31,32 33,34,37 35,36
	Altre	Alimentari Tessili, abbigliamento, cuoio, pelli e calzature Legno e lavorazione legno Carta e cartotecnica Diverse	41,42 43,44,45 46 47 49

(1) Per le case madri e' stato necessario aggiungere un settore commerciale e finanziario.
 (2) Cfr. Istat, Classificazione delle attivita' economiche, Metodi e norme, Serie C., n. 8
 Roma, maggio 1981.

Tavola C2

Le specificazioni geografiche

Al primo livello	Al secondo livello	I singoli paesi ospiti di consociate italiane
Paesi sviluppati	Paesi europei sviluppati (esclusi paesi CEE)	Austria, Belgio, Francia, Olanda, Rft, Norvegia, Svizzera, UK, Svezia.
	Paesi CEE sviluppati	Belgio, Francia, Rft, UK, Olanda.
	USA	USA
	Altri paesi sviluppati	Canada, USA, Australia, S. Africa.
Paesi a medio sviluppo	Paesi europei a medio sviluppo esclusi paesi CEE	Grecia, Irlanda, Malta, Portogallo, Spagna, Turchia, Jugoslavia.
	Paesi CEE a medio sviluppo	Grecia, Irlanda.
Paesi sottosviluppati	America Latina	Argentina, Bolivia, Brasile, Cile, Colombia, Ecuador, Messico, Panama, Peru', Trinidad e T., Uruguay, Venezuela, Panama.
	Nord Africa	Egitto, Libia, Marocco, Tunisia.
	Africa sub-sahariana	Camerun, Congo, Costa d'Avorio, Etiopia, Liberia, Mozambico, Nigeria, Somalia, Sudan, Tanzania, Zaire, Zambia.
	Asia	Arabia S., Giordania, Libano, Filippine, India, Indonesia, Malesia, Singapore.

iai ISTITUTO AFFARI
INTERNAZIONALI - ROMA

n° Inv. 6766

BIBLIOTECA