

IAI8715

L'INDUSTRIA ITALIANA DI FRONTE ALL'EVOLUZIONE DEL QUADRO INTERNAZIONALE

di Francesca Sanna Randaccio

1. Introduzione

Questo lavoro -nei limiti consentiti dai dati esistenti- si propone di analizzare in chiave comparata le caratteristiche dell'internazionalizzazione dell'industria italiana (sez. 2) e di esaminare la loro evoluzione nei periodi 1973-80 (sez. 3) e 1980-86 (sez. 4), prendendo in considerazione sia l'espansione mercantile sia quella produttiva. Scopo dell'analisi è offrire, a un livello di aggregazione molto elevato, una prima valutazione sulla performance internazionale di diversi segmenti della nostra industria anche per trarne qualche indicazione sui possibili sviluppi futuri. Verrà poi esaminato il caso dell'investimento diretto e delle esportazioni negli Stati Uniti, paese che negli anni Ottanta ha rappresentato il terreno sul quale la competizione internazionale è stata più accesa (sez. 5). Infine, l'attenzione sarà rivolta ad alcune implicazioni di politica industriale che scaturiscono dall'analisi precedente (sez. 6).

2. Le caratteristiche dell'internazionalizzazione dell'industria italiana

L'internazionalizzazione dell'industria italiana presenta vari caratteri i quali, sebbene in alcuni casi meno accentuati che nel passato, continuano a rappresentare elementi di diversità rispetto all'esperienza degli altri maggiori paesi industrializzati.

In primo luogo, il grado di multinazionalizzazione del sistema produttivo italiano è meno elevato non solo relativamente a quello statunitense, ma anche rispetto a paesi che hanno iniziato ad investire all'estero in epoca più recente, e quindi rappresentano termini di paragone maggiormente appropriati, come Germania, Giappone Francia. Nel 1981, considerando il settore estrattivo e manifatturiero, il rapporto tra il grado di multinazionalizzazione (1) di ciascun paese e quello dell'Italia era pari a 8,0 per la Gran Bretagna, 4,9 per gli Stati Uniti, 2,2 per la Germania e 1,6 per il Giappone (2). Un quadro pressochè simile emerge anche per il 1983 considerando il complesso dei settori (Tab. 1).

L'Italia non si discosta, invece, apprezzabilmente dall'esperienza degli altri maggiori paesi europei se si valuta l'apertura dell'economia in termini di esportazioni ed importazioni. Nel 1983 la quota percentuale delle esportazioni sull'offerta totale (3) era pari a 21,7 per l'Italia, 18,7 per la Gran Bretagna, 21,4 per la Francia e 27,2 per la Germania. Il rapporto tra importazione ed offerta totale era invece, per gli stessi paesi, rispettivamente 15,3, 20,1, 19,9 e 17,1 (4).

L'internazionalizzazione della nostra industria assume difatti principalmente la forma mercantile. Nel settore manifatturiero il rapporto tra fatturato all'estero ed esportazione è pari circa a 20% per l'Italia, contro 56% per la Germania, 159% per il Regno Unito e 247% per gli Stati Uniti (Tab. 2). Caratteristica dell'industria italiana non è quindi tanto la scarsa propensione ad internazionalizzarsi, quanto la forte preferenza accordata all'esportazione, simile solo a quella delle aziende giapponesi.

Il numero delle aziende con attività produttive all'estero, inoltre, è assai limitato, si aggira sulle 250 case madri nei primi anni Ottanta (5). Numerose all'interno di questo gruppo le piccole e medie imprese, molte delle quali presentano elevati gradi di multinazionalizzazione. Nonostante ciò, l'incidenza di questi investitori è di scarso rilievo se si considera il volume degli investimenti. Nel 1981 il valore cumulato degli investimenti diretti effettuati da aziende di piccole e medie dimensioni era pari al 12% del totale per il complesso dell'industria ed al 14,5% nel comparto manifatturiero (6).

Elemento caratteristico dell'esperienza italiana, invero, non è solo il numero esiguo di multinazionali, ma anche l'elevato grado di concentrazione dell'attività produttiva all'estero. L'82% del fatturato estero, nel settore estrattivo e manifatturiero, è attribuibile ai primi 10 investitori (7).

Il gruppo delle aziende che esportano, al contrario, è invece molto ampio ed assai più frammentato di quello degli investitori. L'ICE ha individuato ben 86103 imprese

che esportano all'estero (1984). Le prime 172 tra queste aziende controllano appena il 32,7% del totale delle esportazioni italiane (8).

Nel caso dell'Italia, pertanto, l'esportazione e l'investimento diretto sono fenomeni meno collegati di quanto non avvenga per altre nazioni. Nella Tabella 3 vengono considerate le esportazioni delle imprese multinazionali dal proprio paese d'origine (quindi le esportazioni effettuate da aziende che operano all'estero anche con investimenti diretti) (XIM) e le esportazioni totali del paese (XT). Il rapporto XIM/XT permette di valutare se esportazione ed investimento diretto siano modalità d'internazionalizzazione utilizzate dalle stesse imprese (l'indicatore assume in questo caso valori elevati) o se invece rappresentino vie d'espansione seguite da imprese diverse. Si può notare che, nel 1981, l'indice variava da un massimo pari a 68%, nel caso degli Stati Uniti, ad un valore minimo (22%) per l'Italia.

Sembrerebbe, poi, che le aziende italiane - rispetto ai concorrenti degli altri maggiori paesi industriali - utilizzino in misura inferiore l'esportazione diretta, ossia la commercializzazione tramite proprie consociate create sul mercato di sbocco, e che vengano invece utilizzati in modo prevalente canali indiretti quali ad esempio importatori esteri o imprese import-export. A questo riguardo non sono attualmente disponibili dati sufficienti per trarre conclusioni definitive, ma alcune informazioni sugli scambi con gli Stati Uniti sembrano confermare tale ipotesi. La Tab. 4, colonna a, riporta i valori delle esportazioni dei cinque maggiori paesi industriali negli Stati Uniti. La colonna b riguarda invece le importazioni effettuate dalle consociate statunitensi delle aziende di questi cinque paesi. E' presumibile che prevalentemente si tratti di merci provenienti dal paese d'origine della casa madre. Questi dati, quindi, possono essere considerati come una proxy dell'esportazione diretta (attraverso proprie consociate) effettuata da ciascun paese. La terza colonna mostra che l'esportazione diretta rappresenta una percentuale del totale molto elevata per il Giappone (89,9%), la Francia (66,7) e la Germania (66,5%) e il Regno Unito (60,6%). Il valore relativo all'Italia (10,8%) si discosta invece nettamente da quello rilevato per gli altri paesi.

Un altro elemento di differenziazione dell'esperienza italiana è rappresentato dalla struttura merceologica delle esportazioni. Per illustrare questo aspetto, i settori sono stati classificati in base ad una tassonomia introdotta da Pavitt (9), che tiene conto delle caratteristiche tecnologiche dei settori (in particolare la provenienza della tecnologia e quindi i trasferimenti tecnologici intersettoriali) e di alcune caratteristiche delle aziende innovatrici (la dimensione dell'impresa). Vengono individuati quattro macro settori: tradizionali, specialized-suppliers, scale intensive e science-based. Il primo ricomprende i settori tradizionali di consumo (Tessile-Abbigliamento, Pelli e Calzature, Mobilio, Legno, Prodotti in metallo etc.). Si tratta di industrie in cui operano aziende generalmente di piccole-medie dimensioni con una capacità limitata di generare esse stesse innovazioni. Il secondo include produzioni, per lo più meccaniche "custom", ossia volte a soddisfare le esigenze di specifici clienti, e quindi caratterizzate da volumi ridotti di produzione ed un basso grado di standardizzazione del prodotto (macchine utensili macchine per l'industria). Le imprese anche in questo caso sono generalmente di piccole-medie dimensioni. Il loro successo dipende, in gran parte, dalla capacità di apportare continui miglioramenti ai prodotti e di rispondere con celerità ed efficacia alle nuove esigenze dei clienti (10).

Il terzo macro-settore include, invece, produzioni ad alti volumi dove operano aziende di grandi dimensioni in mercati prevalentemente oligopolistici (Chimica di base, Autoveicoli, Gomma, Elettrodomestici, Carta, etc.). Il quarto, infine, ricomprende industrie caratterizzate da una elevata intensità nella ricerca e sviluppo, che rappresentano l'area da cui proviene gran parte dei trasferimenti di tecnologia intersettoriali che interessano l'intero apparato industriale (Informatica, Componenti Elettronici, Telecomunicazioni, Farmaceutica, Chimica Fine, Aerospazio, etc.). Si tratta di industrie oligopolistiche in cui generalmente operano grandi imprese.

Questa classificazione, nonostante presenti alcuni problemi (11), permette di fare luce su aspetti interessanti dell'esperienza italiana.

La Tab. 5 mette in evidenza che il peso dei settori tradizionali - in termini di esportazioni - è assai maggiore per l'Italia (36,7% negli anni 1984-85) che per gli altri paesi considerati (Francia 14,2%, Germania 12,5%, Regno Unito 12%, Giappone 7,4%, Stati Uniti 6,4%). Questo macrosettore comprende infatti alcune delle aree di punta dell'export italiano, quali il tessile-abbigliamento, le calzature, il mobilio, la gioielleria (Tab. 6). Gli indici di specializzazione e i saldi attivi della nostra industria in questi settori sono molto elevati (Tabb. 7 e 8). I buoni risultati delle imprese italiane sono legati a fattori non di prezzo (come qualità, stile, marchio, differenziazione del prodotto) ed alle numerose innovazioni di processo introdotte negli ultimi anni. L'Italia infatti tende a specializzarsi all'interno dei settori tradizionali nelle produzioni di qualità più elevata, con minore elasticità di prezzo, e dunque meno vulnerabili alla concorrenza dei PVS (12).

L'altro comparto che genera un saldo attivo è quello dei settori "specialized suppliers". Gli indici di specializzazione assumono valori elevati anche nei settori delle macchine per l'industria e delle macchine utensili.

Debole invece la presenza dell'Italia nelle produzioni ad elevata intensità di scala. L'export di questi settori è pari al 33,1% del totale nel caso dell'Italia contro il 52,1% per la Francia, il 50,0% per la Germania e il 57,3% per il Giappone. Tra le produzioni qui comprese vi sono le aree più deboli dell'industria italiana, ossia chimica di base e metallurgia che sono

state classificate dalla Banca d'Italia come casi di disavanzo attribuibile ad uno svantaggio competitivo (13).

Infine, i settori ad alta intensità di ricerca generano nel loro complesso solo il 10,7% dell'export italiano, e registrano un disavanzo a differenza di quanto si verifica per gli altri paesi considerati. Quasi tutte le industrie qui comprese hanno saldi negativi con l'esclusione degli apparecchi di telecomunicazione, delle macchine a vapore e turbine, dei motori (esclusi i motori per autoveicoli), degli aerei (14).

L'investimento diretto presenta una struttura settoriale assai diversa rispetto alle esportazioni. I settori tradizionali contribuiscono solo in misura marginale all'internazionalizzazione produttiva della nostra industria con una quota pari all'1,6% del fatturato estero (contro il 36,7% nel caso dell'export (Tab. 9). Ciò non sorprende visto che questi sono i settori a più basso grado di multinazionalizzazione non solo nell'esperienza dell'Italia ma anche in quella di altri paesi sviluppati.

Anche il macro-settore "specialized suppliers", contribuisce meno all'investimento diretto (7,6% del totale) che all'export (17,9%). Si tratta, come in precedenza, di comparti dove operano in prevalenza aziende di piccole e medie dimensioni il cui successo è legato ad abilità non facilmente trasferibili internazionalmente attraverso l'investimento diretto.

La presenza produttiva italiana all'estero è dovuta principalmente all'attività dei settori ad alta intensità di scala. Ben il 68,6% dell'investimento diretto totale è attribuibile a questo macro-comparto (contro il 33% se si considera l'export). Sono qui incluse, infatti, le industrie che hanno investito maggiormente all'estero: gomma, mezzi di trasporto, alimentari e bevande, chimica di base, macchine per ufficio (alcune produzioni) (Tab. 10). Si tratta di settori in cui la competizione ha ormai una dimensione globale e che sono caratterizzati in tutti i maggiori paesi da un elevato grado di multinazionalizzazione.

I settori ad alta intensità di R&S, quindi generatori di innovazioni per il resto del sistema, hanno anch'essi un'incidenza più elevata per l'investimento diretto (22,2%) che per l'esportazione (10,7).

Alcune delle industrie incluse in questi due ultimi macro-settori, tuttavia, (come la chimica di base, la farmaceutica e le telecomunicazioni) sono presenti sul mercato internazionale con investimenti diretti assai meno di quanto non avvenga per altri paesi. I comparti ad alta intensità di scala e di ricerca rappresentano così aree in cui i produttori italiani hanno, nella maggioranza dei casi, una posizione di relativa debolezza sia come esportatori che come investitori all'estero. Si vedrà comunque (sez. 4) che negli ultimi anni l'internazionalizzazione produttiva di queste industrie ha registrato una crescita particolarmente vivace.

Quanto alla composizione geografica, le esportazioni italiane sono rivolte principalmente verso i paesi della Comunità Europea (53,4% del totale nel 1986) (Tab. 11). I principali mercati di sbocco per le merci italiane, nel 1986, erano - in ordine d'importanza - Germania (18,1%), Francia (15,6%), Stati Uniti (10,7%) e Regno Unito (7,1%). Rispetto al complesso dei paesi industrializzati, le esportazioni italiane presentano una forte specializzazione nell'area CEE (soprattutto in Francia) e nei paesi OPEC. Le aziende italiane, invece, sono relativamente poco presenti nei PVS non petroliferi e nel vasto mercato statunitense (15).

L'internazionalizzazione produttiva della nostra industria è assai più orientata di quella mercantile verso i paesi in via di sviluppo non petroliferi ed in particolare in America Latina. Questa caratteristica, che tuttavia vedremo si sta attenuando (cfr. sez. 4), costituisce un elemento di

differenziazione rispetto agli altri maggiori paesi, se si esclude il Giappone. Nel 1981, l'investimento diretto nei paesi in via di sviluppo rappresentava, nel settore manifatturiero, 45% circa dello stock italiano, contro 27% per la Germania, il 21% per gli Usa ed il 16,4% per la Gran Bretagna (16). Un'altra area particolarmente importante, nel passato come negli ultimissimi anni, per l'investimento italiano è rappresentata dall'Europa Meridionale, ed in particolare della Spagna.

Le caratteristiche del processo di internazionalizzazione del paese sopra esaminate possono essere spiegate, come il prodotto, prevalentemente, di alcune peculiarità della struttura industriale italiana. Una causa strutturale importante è certamente rappresentata dal maggior peso che i settori tradizionali rivestono all'interno del comparto industriale italiano rispetto all'esperienza degli altri maggiori paesi sviluppati. Un secondo fattore, solo in parte riconducibile al primo, è costituito dalla frammentazione del tessuto produttivo nazionale. La struttura industriale italiana - come noto - è fortemente orientata verso le piccole e piccolissime dimensioni (17). Le imprese di grandi dimensioni sono poche e manca in particolare il "ceto medio", ossia le aziende medio-grandi (18).

3) Gli anni Settanta: riflessi internazionali della crisi della grande impresa.

Gli anni Settanta furono caratterizzati da mutamenti repentini e radicali (la prima e la seconda crisi petrolifera, il disordine valutario), le cui cause sono state discusse nei capitoli precedenti, e da un inasprimento della concorrenza internazionale, dovuto sia all'emergere di nuovi protagonisti (i PNI) sia alla flessione del tasso di crescita dell'economia mondiale.

L'aumento del prezzo del petrolio, verificatosi nel 1973 (così come nel 1979), colpì in modo particolare l'Italia, vista l'accentuata dipendenza energetica dall'estero. Il dilatarsi del disavanzo energetico (-1.531 miliardi nel 1973 e -11.317 miliardi nel 1979) (Tab. 8) fu accompagnato da un crescente deficit agroalimentare (che passò da -3.258 a -7.587 miliardi), con un conseguente deterioramento del saldo commerciale. Il disavanzo commerciale, nel complesso, comunque, ebbe dimensioni contenute grazie ai buoni risultati ottenuti dal settore manifatturiero.

L'industria italiana infatti, nonostante il quadro internazionale poco favorevole, riuscì a rafforzare le proprie posizioni nell'interscambio di manufatti. L'attivo commerciale in questo comparto aumentò rapidamente, passando da 1.435 miliardi nel 1973 (pari a 1.6 per cento del PIL) a 14.233 miliardi nel 1979 (5.3 per cento del PIL). La quota italiana delle esportazioni di manufatti dei paesi industrializzati aumentò (a prezzi correnti) da 6.1% nel 1973 a 7.5% nel 1979 (Tab. 12).

Tale successo fu conseguito grazie alla capacità delle nostre aziende di conquistare nuovi sbocchi commerciali nelle aree a più rapido sviluppo, in primo luogo nei paesi OPEC. L'incidenza di quest'area sulle esportazioni totali dell'Italia salì dal 4,1% nel 1970-73 al 10,1% nel 1979 (Tab. 11). D'altro canto la propensione ad impostare manufatti, pur in rapida ascesa, seguì complessivamente un ritmo di crescita simile a quello registrato negli altri maggiori paesi europei (19).

Gli andamenti tuttavia furono assai diversificati a seconda dei comparti. Le quote dell'Italia sull'export OCSE aumentarono in modo consistente in tutti i settori tradizionali (Tab. 13), nei quali già all'inizio del decennio la specializzazione era elevata. Soddisfacente anche l'evoluzione delle quote all'esportazione in gran parte dei settori che producono macchine per l'industria (con alcune eccezioni, come quello delle macchine per l'industria

estrattiva e delle costruzioni) e macchine utensili, ossia nei comparti "specialized suppliers" (Tab. 14).

Tendenze opposte si manifestarono, invece, nel caso dei settori ad alta intensità di R&S. La quota dell'Italia diminuì - in questo comparto - da 4,1% nel 1973-74 a 3,9% nel 1979-80, proseguendo lungo un trend decrescente affermatosi già nei primi anni Settanta (20). L'arretramento dell'industria italiana in questo comparto fu pressochè generalizzato.

Le quote dell'Italia diminuirono anche in alcuni settori ad alta intensità di scala dominati da grandi imprese (autoveicoli, materie plastiche, elettronica di consumo, elettrodomestici, macchine per ufficio) (Tab. 16) (21).

Il successo delle esportazioni italiane negli anni Settanta fu dunque il prodotto dei buoni risultati ottenuti dalle industrie in cui operano in prevalenza piccole e medie imprese. Nei comparti dominati dalle grandi imprese invece si registrò in generale un peggioramento dei saldi commerciali (Tab. 8) e perdite delle quote all'esportazione (Tab. 15 e 16). Le grandi imprese italiane ebbero maggiori difficoltà delle aziende minori ad adattarsi ai mutamenti radicali del mercato che caratterizzarono gli anni qui considerati. Esse si trovarono ad affrontare l'instabilità degli anni Settanta con bilanci già pesantemente indebitati e senza avere intrapreso una politica di rinnovamento tecnologico e organizzativo, incontrando così gravi difficoltà produttive e finanziarie.

Le caratteristiche merceologiche delle esportazioni italiane, già considerate come peculiari in precedenza, si accentuarono ulteriormente. Ciò avvenne in un periodo in cui la struttura delle esportazioni dei paesi OCSE diventò più uniforme (22).

Quanto all'internazionalizzazione produttiva, nella seconda parte degli anni Settanta -1974-81-, l'investimento diretto italiano nel settore manifatturiero aumentò ad un ritmo pressochè simile a quello rilevato per l'insieme dei maggiori paesi industriali (23).

Il dato globale tuttavia, anche in questo caso, nasconde andamenti assai diversi, che nel complesso sembrano confermare le indicazioni emerse dall'analisi dell'interscambio commerciale. Salvo poche eccezioni, i settori che rafforzarono maggiormente la propria posizione come investitori all'estero riuscirono anche ad aumentare (o almeno a mantenere) le quote di mercato in termini di export.

La crescita dell'investimento diretto fu particolarmente pronunciata nel settore della gomma, una produzione ad alta intensità di scala in cui la posizione delle imprese italiane nel commercio internazionale rimase pressochè inalterata (Tab. 16). L'incidenza di questo comparto sull'investimento diretto manifatturiero, già parte nel 1974, salì di 8 punti percentuali (Tab. 10).

L'espansione produttiva aumentò rapidamente anche nella meccanica non elettrica, dunque nei settori "specialized suppliers" (9,7% dello stock di investimento diretto manifatturiero nel 1981, + 6,7 punti percentuali rispetto al 1974. Un altro comparto che vide una forte accelerazione dell'investimento diretto è quello tessile, quindi una produzione "tradizionale". Nel periodo considerato, questa rappresentò una nuova area d'investimento per le imprese italiane, mentre invece perse importanza nel caso degli altri maggiori paesi industriali (Tab. 10).

Il gruppo dei settori in cui si ebbe una crescita dell'investimento diretto più contenuta della media ricomprende invece produzioni ad alta intensità di scala e di ricerca (mezzi di trasporto, macchine per ufficio, chimica) in cui la posizione dell'industria italiana subì un deterioramento anche nell'intercambio commerciale. Nel caso dei mezzi di trasporto è

necessario distinguere tra la produzione di autovetture e di veicoli commerciali. Nel primo settore la perdita di quote di mercato - in termini di esportazioni - fu accompagnata da una diminuzione non solo del peso ma anche del valore assoluto dello stock di investimento diretto, a causa delle iniziative di ristrutturazione che alla fine degli anni Settanta furono intraprese oltre che sul mercato interno anche su quello internazionale. Nel settore dei veicoli commerciali, invece, la quota italiana sulle esportazioni OCSE rimase inalterata e si ebbe un forte aumento dell'investimento diretto.

L'importanza relativa del settore chimico come area d'investimento per le imprese italiane diminuì tra il 1974 e 1981 (-1,1 punti percentuali) (24) contrariamente a quanto accadde per Stati Uniti, Regno Unito e Giappone (Tab. 10). Il dato tedesco (0,9 punti percentuali) va valutato tenendo presente l'elevata concentrazione dell'investimento diretto di questo paese nel settore chimico. Le imprese italiane effettuarono numerosi disinvestimenti, in particolare a cavallo degli anni Ottanta, concentrati nel settore delle fibre artificiali, all'epoca il segmento principale per l'investimento chimico italiano.

La divergenza tra il modello di internazionalizzazione italiano e quello degli altri paesi sviluppati aumentò dunque non solo al riguardo della struttura settoriale dell'esportazione, ma anche dell'investimento diretto.

Per concludere si può affermare che negli anni Settanta l'arretramento dell'industria italiana nel macro settore "science based" ed in alcuni comparti ad alta intensità di scala non rappresentò il risultato di nuove strategie di localizzazione adottate dalle aziende, ma fu un riflesso della crisi che le grandi imprese - e questi settori più in generale - stavano attraversando sul mercato interno. In queste industrie, infatti, le perdite di quote di mercato, valutate sulle esportazioni OCSE, furono associate ad una crescita molto limitata o ad una diminuzione dell'investimento diretto.

4. Gli anni Ottanta: il boom degli investimenti diretti.

Gli anni Ottanta presentano un quadro che si presta a letture diverse a seconda degli elementi che si tende a privilegiare.

Alcuni, richiamando l'attenzione sul deficit energetico e su quello agroalimentare, sottolineano la fragilità della situazione italiana. Viene ribadito che senza risolvere questi problemi "la bilancia commerciale italiana difficilmente potrà assestarsi in posizione di equilibrio duraturo" (25).

Sul fronte energetico, l'Italia continua a presentare un disavanzo molto ampio, superiore, (rispetto al PNL) a quello che risulta nel caso degli altri maggiori paesi avanzati (Tab. 17). L'elevata dipendenza energetica dall'estero è caratteristica che il nostro paese condivide con il Giappone (Tab. 18). Ciò che contraddistingue negativamente la situazione italiana, però, è il permanere di tale dipendenza a livelli pressochè invariati, mentre negli altri paesi industriali - Giappone compreso -, grazie alle politiche adottate a partire dalla metà degli anni Settanta, questo vincolo è divenuto meno stringente. In mancanza di una decisa politica volta al risparmio energetico e allo sviluppo della produzione interna, peraltro più difficile nel dopo-Chernobyl, la severità di questo vincolo continuerà a dipendere principalmente da due fattori "esogeni", prezzo del petrolio e dollaro, entrambi soggetti a forti oscillazioni anche di breve periodo.

Il deficit agroalimentare, d'altro canto, continua ad espandersi. Attualmente il nostro passivo è il più elevato - normalizzando i dati con il PNL - tra quelli registrati dai maggiori paesi industriali (Tab. 17), sebbene nei primi anni Settanta la posizione dell'Italia fosse migliore di quella della

Germania e del Regno Unito (26). La complessità del problema, legato sia a vincoli comunitari sia alle inefficienze della nostra agricoltura, non fa prevedere la possibilità di rapide soluzioni nemmeno in questo caso.

L'analisi degli andamenti relativi all'industria manifatturiera mostra, però, non pochi elementi positivi, sebbene non manchino anche all'interno di questo comparto alcuni aspetti preoccupanti. In primo luogo, i risultati dell'Italia nell'esportazione di manufatti - durante la prima metà degli anni Ottanta - sono stati nel complesso soddisfacenti, soprattutto se confrontati con quelli rilevati per gli altri paesi europei (Tab. 12). Ciò è avvenuto inoltre, in una fase durante la quale ha prevalso, dopo l'adesione allo SME, una politica del cambio non accomodante.

L'industria italiana, poi, ha continuato a dimostrare una notevole capacità di adattamento riuscendo a spostarsi con rapidità verso i mercati a più rapida crescita. Tra il 1980 ed il 1985, la quota Usa delle esportazioni italiane è più che raddoppiata (Tab. 11). Si è riusciti così a far fronte al calo della domanda dei PVS petroliferi e non petroliferi la cui quota sul totale dell'export italiano è invece diminuita di circa tre punti percentuali nello stesso periodo.

L'evoluzione, però, è stata diversa a seconda dei comparti presi in esame. I settori tradizionali, considerati nel loro complesso, sono quelli che hanno registrato i migliori risultati (la quota italiana sulle esportazioni OCSE è aumentata da 18,09 nel 1979-80 a 19,52 nel 1984-85) (Tab. 13). In svariate produzioni tradizionali, però, l'industria italiana ha subito una flessione, seppure limitata, delle quote (ceramica, calzature, mobilio e legno, articoli da viaggio, giocattoli). La situazione inoltre è andata peggiorando - anche nel tessile abbigliamento - durante il biennio 1986-87 (27). La posizione delle nostre aziende si è invece rafforzata nei diversi settori "specialized suppliers" riportati nella Tabella 14.

Meno positivi, anche in questo periodo, i risultati dei comparti ad alta intensità di ricerca e scala. Nel primo caso, ad ogni modo, è opportuno segnalare che l'arretramento dell'industria italiana è stato più contenuto che nel periodo precedente (Tab. 15). Nei settori "scale intensive", invece, si è avuto in media un peggioramento (Tab. 16). Tale fenomeno, comunque, va ricondotto principalmente alla sfavorevole evoluzione che si è avuta nel settore degli autoveicoli, in cui la quota italiana è diminuita da 5,21% nel 1979-80 a 3,22% nel 1984-85, con un netto peggioramento del saldo (Tab. 8). Il passivo di quest'industria è stato associato ad una sovra-utilizzazione degli impianti, cosicché si è parlato di un disavanzo "da strozzatura" (28).

Sembrebbe così, che nel caso della prima metà degli anni Ottanta il modello di specializzazione dell'Italia si sia modificato lungo le stesse linee già seguite nel decennio precedente - aumento della specializzazione nei settori tradizionali ed arretramento nei comparti "science based" - e si sia accentuata ulteriormente la divergenza rispetto al modello degli altri paesi avanzati.

Le caratteristiche del tipo di specializzazione dell'Italia e la loro evoluzione sono state oggetto di un ampio dibattito. Alcuni autori valutano l'evoluzione subita dal modello italiano come indice della debolezza della nostra industria, basando la loro analisi sulla teoria del ciclo di vita del prodotto (29). Secondo tale modello, le industrie seguono un ciclo di sviluppo prevedibile articolato in diverse fasi: inizialmente - industria nuova - il fattore cruciale di competitività è l'innovazione, mentre in seguito - industria matura - ciò che determina il successo dell'azienda è la competitività di prezzo. L'Italia si è ulteriormente specializzata - si argomenta - proprio nei settori "maturi", in cui a causa dei bassi costi del lavoro i produttori dei PVS inevitabilmente finiranno per scalzare le aziende dei paesi sviluppati.

Altri studiosi ribadiscono che "è molto difficile mettere in relazione la competitività (intesa in senso lato) dell'industria di un paese col suo modello di specializzazione" (30) quando quest'ultimo è definito in base alle indicazioni della teoria del ciclo di vita del prodotto. Si richiama l'attenzione sulla difficoltà di caratterizzare le industrie come "nuove" o "mature", ricordando che proprio negli anni Settanta le aziende italiane hanno messo in atto nei settori tradizionali (che appartengono al gruppo di quelli cosiddetti "maturi") politiche di riconversione dei prodotti e dei processi che hanno comportato un vero e proprio rinnovamento di alcuni segmenti di questi settori. Ciò che importa dunque è in quale segmento ci si viene a specializzare. L'analisi dei valori medi unitari delle esportazioni sembra suggerire che le imprese italiane si posizionano nelle produzioni più sofisticate dei comparti tradizionali dove minore è la concorrenza dei PVS.

Vi sono analisi, infine, che pur non accettando la possibilità di classificare i settori in "maturi" da abbandonare e "nuovi" verso cui indirizzare la produzione ribadiscono il ruolo dell'innovazione come fattore chiave della competitività di un paese, e su questa base individuano aspetti preoccupanti nel modello di specializzazione italiano. L'innovazione, si fa notare, è indubbiamente un fattore di competitività importante anche per i settori cosiddetti "maturi". Tuttavia, sotto questo aspetto, le industrie si differenziano in quanto alcune - in prevalenza - cedono tecnologia, ossia generano innovazioni che vengono poi utilizzate anche nel resto dell'apparato industriale (sono queste le industrie science-based); altre, invece, prevalentemente, assorbono tecnologia. L'industria italiana - come si è visto nella Tab. 5 - è particolarmente debole proprio nei comparti science-based, e tale elemento - secondo questa linea d'analisi - finirà col riflettersi negativamente anche sulla competitività degli altri comparti (31).

L'analisi degli investimenti diretti presenta un quadro più uniforme, che offre indubbi segnali positivi su una maggiore capacità dell'industria manifatturiera italiana di competere sul mercato internazionale.

Gli anni Ottanta rappresentano, infatti, una fase di rapida crescita della presenza produttiva delle aziende italiane all'estero. La Banca d'Italia indica che la quota del nostro paese sul totale mondiale dei flussi di investimento diretto pari a 1,3 per cento nel 1970-80, è salita a 4,7 per cento negli anni 1981-84. Il distacco tra l'Italia e gli altri paesi si sta così riducendo.

Gli investimenti diretti all'estero hanno avuto una forte accelerazione nel biennio 1985-87, ossia in concomitanza con una fase di accumulazione sostenuta anche all'interno. Entrambi questi sviluppi sono stati favoriti dalla forte ricapitalizzazione delle imprese che si è verificata negli ultimi anni a causa sia di un miglioramento della redditività delle aziende sia delle nuove opportunità offerte dai mercati finanziari interni. La riduzione dell'indebitamento ha interessato in particolare le aziende maggiori che hanno dato vita ad ampi processi di riorganizzazione produttiva e finanziaria.

Il rafforzamento dei grandi gruppi sul mercato interno ha segnato una forte ripresa della loro espansione all'estero. La rapida crescita degli anni 1985-87, infatti, è sostanzialmente riconducibile a poche operazioni condotte dai maggiori gruppi privati italiani, in prevalenza acquisizioni di aziende estere medio-grandi (Tab. 19).

In questo periodo, d'altro canto, è aumentato rapidamente anche il numero di case-madri che operano sul mercato internazionale con attività produttive. Nel periodo 1980-86, ad esempio, il gruppo di aziende italiane con investimenti diretti nel settore manifatturiero americano è quasi raddoppiato salendo da 20 a 37. Il gruppo degli investitori si allarga poi perchè vi è una maggiore

presenza del settore pubblico. Le imprese pubbliche, che controllano all'estero consistenti interessi nel settore energetico, si sono mostrate in questo periodo più attive sul mercato internazionale anche nel comparto manifatturiero attraverso investimenti diretti ed accordi.

I maggiori investimenti negli anni 1980-87 hanno continuato ad essere effettuati da imprese che operano in industrie ad alta intensità di scala (alimentare, chimica, componenti auto, veicoli industriali, gomma). Queste aziende hanno cercato in alcuni casi di continuare a rafforzare la propria posizione sul mercato internazionale, in altri di recuperare, almeno in parte, le quote di mercato perdute durante gli anni Settanta.

Alcuni grossi investimenti si sono avuti inoltre nei settori ad alta intensità di ricerca, in particolare nella produzione di macchine per ufficio e nell'industria farmaceutica. Nel settore farmaceutico, varie operazioni all'estero sono state condotte da produttori di piccole e medie dimensioni, molte delle quali sul mercato americano. Nel 1986, ad esempio, la Sorin Biomedica ha acquisito il 51% della Clinical Science Inc. di New York e la Recordati il 58% dell'americana Technogenetics. Numerose poi le società di ricerca costituite negli Usa tra aziende americane ed italiane (Angelini, Enichem, Farmitalia, Fidia, Recordati, Sigma Tau).

Anche i settori tradizionali però sono stati interessati dal boom degli investimenti esteri. Così Benetton ha aperto uno stabilimento negli Stati Uniti nel 1985, GFT ha acquisito nel 1987 un'azienda americana che produce abbigliamento maschile ed il gruppo Marzotto sembra ugualmente interessato a creare un polo produttivo sul mercato americano. Il gruppo Miroglio, poi, ha rilevato un'azienda francese nel settore dell'abbigliamento. Si può prevedere, inoltre, che il processo di concentrazione in questo comparto, probabilmente si tradurrà in futuro in una maggiore presenza produttiva delle nostre aziende tessili sul mercato internazionale.

Nel complesso l'industria chimica e quella alimentare sono i due settori in cui la produzione all'estero è cresciuta più rapidamente. I mutamenti intervenuti negli anni Ottanta, così, rendono la composizione settoriale dello stock di investimento diretto estero manifatturiero italiano più simile a quella degli altri maggiori paesi avanzati rispetto al quadro relativo al 1981 esaminato nella Tab. 10.

Come si può vedere (Tab. 19), l'espansione degli anni 1985-87 è stata rivolta principalmente verso i paesi europei e gli Stati Uniti. Da notare che il Brasile continua ad essere un'area all'investimento molto importante.

Le aziende italiane, inoltre, hanno iniziato a perseguire strategie d'internazionalizzazione più complesse, che vedono l'accompagnarsi dell'internazionalizzazione produttiva a quella finanziaria attraverso la quotazione nelle borse estere (ad esempio Fiat, Pirelli, Olivetti, Montedison, Buitoni), l'attuazione di iniziative di diversificazione internazionale (CIR), l'utilizzo dell'investimento diretto come strumento volto ad acquisire non solo nuove quote di mercato ma anche nuove tecnologie. Quest'ultimo obiettivo è particolarmente rilevante nel caso dell'espansione negli Stati Uniti.

Le maggiori multinazionali, infine, dopo le ristrutturazioni effettuate alla fine degli anni Settanta operano ormai con una struttura integrata a livello internazionale. Nel caso dell'Iveco, ad esempio, componenti e motori vengono prodotti in Francia per essere poi esportati presso gli stabilimenti, localizzati in Italia e Germania, dove si producono i camion.

Per concludere, si è visto che nei settori ad elevata intensità di scala e di ricerca i produttori italiani stanno rafforzando considerevolmente la propria posizione sul mercato estero attraverso investimenti diretti ed accordi. Questi sono i comparti più interessati, a livello internazionale, dal

processo di multinazionalizzazione ed in cui la capacità di competere di un'azienda richiede una forte presenza produttiva all'estero. L'andamento degli ultimi anni è interpretabile come una forma di inseguimento mediante la quale le aziende italiane stanno cercando di inserirsi nel gioco oligopolistico condotto sul mercato mondiale. Il risanamento delle grandi imprese però non si è tradotto almeno per ora, in un recupero di quote di mercato tramite l'esportazione. Si è visto, anzi, che - sebbene con alcune eccezioni - l'industria italiana ha subito un arretramento nell'interscambio di prodotti ad alta intensità di scala e di ricerca.

Vi sono tuttavia alcuni sviluppi che nel medio-lungo periodo potrebbero avere riflessi positivi sulla performance commerciale di questi settori. Innanzitutto, la strategia di acquisizione di tecnologia che, come si è visto, è stata perseguita attivamente dalle nostre aziende negli ultimi anni, dovrebbe nel tempo tradursi in un miglioramento del mix qualitativo della produzione anche sul mercato interno. Inoltre, alcuni tipi di razionalizzazioni che stanno avendo luogo nei comparti più avanzati (SGS-Thomson) fanno sperare in un miglioramento della competitività delle nostre imprese. O ancora, la fusione Fiat-Alfa potrebbe permettere una ripresa delle esportazioni di vetture nel segmento medio alto del mercato.

Sembra però difficile che la struttura merceologica dell'export, come la polarizzazione tra settori che esportano e settori che investono, possa modificarsi in tempi brevi, o anche nel medio periodo, in assenza di una incisiva politica industriale.

5) I rapporti con gli Stati Uniti

Negli anni Ottanta gli Stati Uniti hanno rappresentato il teatro principale dello scontro competitivo a livello internazionale. Da un lato, come si è visto nel capitolo secondo, le importazioni americane sono cresciute a ritmi più sostenuti di quelli registrati per gli alti paesi OCSE e per i paesi in via di sviluppo creando così ampie opportunità per le aziende esportatrici estere. Dall'altro lato, questo mercato è balzato al primo posto come area di destinazione dei flussi di investimento diretto mondiale.

Gli Stati Uniti rappresentano un'area di primaria importanza anche per l'export e l'investimento diretto estero italiano. Nel primo caso, il mercato americano si colloca nel periodo 1980-85 al terzo posto dopo Germania e Francia. Questo, inoltre, era (in termini di fatturato) il secondo mercato più importante (dopo la Francia) per l'investimento diretto manifatturiero italiano nel 1983.

Per questo insieme di ragioni gli Stati Uniti sono stati prescelti come case-study per approfondire l'analisi dell'internazionalizzazione, mercantile e produttiva, delle aziende italiane. Nelle pagine seguenti, le caratteristiche e la performance dell'espansione delle nostre imprese sul mercato americano verrà valutata alla luce delle esperienze dei concorrenti europei e giapponesi.

Non è possibile valutare le dimensioni e le caratteristiche della presenza produttiva delle aziende italiane del mercato americano sulla base delle statistiche ufficiali. E' stato dunque necessario aggiornare la banca dati IAI, che copre l'arco di tempo 1974-81, effettuando un'indagine diretta presso le case-madri (32). Tali informazioni sono state integrate con dati pubblicati da R&S Mediobanca o tratti da bilanci aziendali.

5.1 L'investimento diretto manifatturiero negli anni Ottanta

Nel 1984 lo stock di investimento diretto manifatturiero italiano negli Stati Uniti era pari a circa 545 milioni di \$ (Tab. 20). Pur trattandosi di un ammontare ben più elevato del volume indicato dal Commerce Department (340 milioni di \$), l'investimento italiano nel settore manifatturiero continua a rappresentare una quota complessivamente modesta degli investimenti controllati dai produttori europei.

Per valutare l'importanza relativa della presenza italiana in questo settore verranno utilizzati indici normalizzati, ottenuti calcolando per ciascun paese il rapporto tra a) il valore delle attività negli Usa registrato per il paese in questione, normalizzato in termini di PIL (ad esempio, ID GB/PIL GB) e b) il corrispondente valore normalizzato per l'Italia (dunque ID It/PIL It).

La distanza tra l'Italia ed il complesso degli altri produttori europei nel settore manifatturiero è attualmente assai pronunciata. Nel 1984 l'indice normalizzato per l'Europa raggiungeva un valore di 7,8 (Tab 21). Tale distacco, particolarmente rimarchevole nel caso degli investitori tradizionali - Olanda (54,5), Gran Bretagna (12,3), Svizzera (33,7) - continua ad essere piuttosto considerevole anche nei confronti di paesi di più recente multinazionalizzazione quali Francia (5,8) e Germania (3,9).

La posizione dell'Italia, d'altro canto, non è poi così diversa da quella del Giappone (1,4). Questo certamente è un dato interessante perchè, tra i paesi considerati, il Giappone rappresenta probabilmente il punto di raffronto più corretto visto che si tratta, come l'Italia, di un paese ritardatario sul piano della multinazionalizzazione.

L'evoluzione 1980-84 inoltre sembra suggerire una accresciuta capacità dell'industria italiana di essere presente sul mercato statunitense. Il tasso di crescita medio annuo dell'ID manifatturiero italiano in tale periodo è pari circa a 17% (Tab. 20), un valore inferiore solo a quello registrato per la Francia (23,9%) e il Giappone (21,6%).

I primi anni Ottanta vedono così un recupero dell'Italia rispetto agli altri paesi europei, mentre il distacco nei confronti del Giappone rimane pressochè invariato.

Vari elementi, peraltro, invitano a valutare con cautela il significato di queste indicazioni. Analizzando i dati a livello più disaggregato si può osservare che il rafforzamento della posizione dell'Italia nei primi anni Ottanta è riconducibile in gran parte alle attività di due gruppi: il ritorno sul mercato statunitense della Montedison ed alcune acquisizioni effettuate dall'Ifi. Nel corso di questo periodo si è anche avuto un aumento del numero di aziende italiane di piccole e medie dimensioni con attività produttive negli Stati Uniti. Quest'ultimo sviluppo però è maggiormente significativo da un punto di vista qualitativo che quantitativo.

Il fatto che poche grosse transazioni riescano a mutare profondamente il quadro complessivo è comune anche all'esperienza di altri paesi. Risulta, ad esempio, che nel 1984 il valore di 6 investimenti ha rappresentato il 44,3% dell'aumento globale dell'investimento diretto estero negli Stati Uniti e nel 1985 il valore di 9 transazioni il 41% (33). Tale fenomeno tuttavia sembra assumere connotati più accentuati nel caso dell'Italia e ciò rende particolarmente difficile poter trarre conclusioni relative al complesso dell'industria attraverso la sola analisi aggregata.

Sembrerebbe inoltre che la tendenza in direzione di un "recupero" rispetto agli altri produttori europei si sia invertita nel biennio 1985-86. Nel 1985 l'investimento delle imprese estere ed in particolare di quelle europee nel comparto manifatturiero statunitense ha ripreso a crescere a tassi elevati.

L'espansione europea e giapponese è stata piuttosto vivace anche nel 1986 anno in cui si sono registrate alcune importanti acquisizioni.

Come si è visto nella sezione 4, il biennio in questione ha rappresentato una fase di forte espansione per l'investimento all'estero del nostro paese. L'attenzione dei maggiori gruppi italiani tuttavia è stata diretta principalmente al mercato europeo e non a quello americano. Anche negli Stati Uniti hanno continuato ad investire sia aziende già presenti con attività produttive nel settore manifatturiero (Montedison, Olivetti, Pirelli, Sorin) sia nuovi investitori (ad esempio Ferruzzi, Benetton, Telettra, Ansaldo Trasporti, Teksid, Recordati). Si tratta tuttavia in genere di investimenti di dimensioni complessivamente modeste se confrontate con quelle degli investimenti effettuati in Europa.

Il Department of Commerce registra per il 1985 una diminuzione (-60 milioni di \$) del valore cumulato dell'investimento diretto manifatturiero italiano negli Stati Uniti. Ciò riflette presumibilmente alcuni disinvestimenti che hanno avuto luogo nel comparto meccanico. Nel 1985 infatti la Fiat-Allis North America Inc. ha cessato di produrre macchine movimento terra e lo stabilimento di Springfield è stato chiuso, mentre la Docutel/Olivetti ha cessato la produzione di sistemi di sportello automatici (34). Tenendo conto dei nuovi investimenti effettuati nel 1985, si può tuttavia supporre ragionevolmente che il valore dell'investimento italiano sia rimasto sostanzialmente inalterato.

Calcoli preliminari suggeriscono che nell'arco di tempo 1980-85 la posizione dell'Italia - prendendo in esame gli indici normalizzati - è rimasta pressochè invariata nei confronti dell'Europa e del Giappone. Questo risultato, anche se meno ottimistico di quello raggiunto considerando gli anni 1980-84, rappresenta pur sempre un segnale positivo per ciò che riguarda la capacità dell'industria italiana di essere presente sul mercato statunitense, se si tiene conto che in questa fase l'espansione estera negli Stati Uniti ha continuato a crescere velocemente.

Una nuova accelerazione dell'investimento diretto manifatturiero italiano negli Stati Uniti si è avuta nel 1987 grazie soprattutto ad alcune grosse operazioni della Montedison (Himont) e della Ferruzzi (l'acquisizione della Central Soya). Contemporaneamente nuove case madri si di grandi (ENICHEM, GFT) e di piccole dimensioni (Spigadoro - Petrini, Index) sono entrate per la prima volta sul mercato americano con attività produttive.

5.2 Il "coinvolgimento globale" con il settore manifatturiero americano.

Per valutare il "coinvolgimento globale" delle aziende di un particolare paese con il settore manifatturiero americano verranno prese in esame congiuntamente le esportazioni rivolte agli Stati Uniti (X) ed il fatturato delle consociate statunitensi (F). L'indicatore (X + F) permette di valutare la dimensione della presenza di aziende estere su un particolare mercato più correttamente delle esportazioni o delle attività produttive considerate isolatamente. L'analisi delle caratteristiche del coinvolgimento globale (ad esempio F/X) offre, inoltre, utili elementi per valutare le strategie seguite dai diversi produttori.

La distanza tra l'Italia e gli altri paesi europei, se si considera il coinvolgimento globale, si accorcia in modo assai marcato. L'indice normalizzato per l'Europa, che nel caso dell'investimento diretto manifatturiero era nel 1984 pari a 7,8, scende - prendendo in esame esportazioni e fatturato in loco - a 1,8. Si amplia invece la distanza relativa al Giappone (da 1,4 a 2,3). Considerando le vendite totali, il Giappone infatti

balza al primo posto, seguito con notevole distacco dagli altri paesi (Tab. 22).

La Tabella 22 che riporta dimensione ($X + F$) e caratteristiche (F/X) del coinvolgimento globale, mette in evidenza un quadro assai differenziato. Risulta che i paesi di antica multinazionalizzazione sono caratterizzati da una preferenza più accentuata per la produzione in loco. Il rapporto tra fatturato negli Stati Uniti ed esportazione sale a 4,4 nel caso della Svizzera, 4,3 in quello dell'Olanda e 3,2 per la Gran Bretagna contro un valore di 1,7 per il complesso dei paesi europei. Sembrerebbe dunque che l'esperienza internazionale accumulata nel tempo dalle aziende si traduca in una maggiore propensione ad operare con attività produttive all'estero.

E' plausibile che l'anzianità sul mercato internazionale costituisca un fattore importante per spiegare tali differenze di comportamento. Si può infatti ipotizzare che in una fase iniziale della propria espansione all'estero l'azienda tenda a privilegiare l'esportazione e che l'esperienza da essa accumulata operando sul mercato internazionale si traduca in una maggiore capacità di sfruttare i vantaggi di localizzazione dei diversi mercati e conseguentemente in una più alta percentuale del fatturato complessivo localizzata all'estero.

Il Giappone, tra i paesi considerati, è quello che fa maggiore ricorso all'esportazione per servire il mercato americano. Il rapporto F/X continuava nel 1984 a permanere ad un livello molto basso (0,17) nonostante la rapida crescita dell'investimento diretto giapponese negli Stati Uniti durante gli anni Ottanta. Sembra improbabile che questa situazione possa rimanere inalterata a lungo considerando innanzitutto le dimensioni del surplus commerciale registrato dal Giappone e visto inoltre che le sue esportazioni sono concentrate in settori generalmente caratterizzati da un alto grado di multinazionalizzazione. Presumibilmente le forti pressioni rivolte al Giappone - anche attraverso la variazione della parità $\$/yen$ - perchè vi sia un riequilibrio degli scambi, si tramuteranno in un aumento del rapporto F/X ed in un rapido rafforzamento della presenza produttiva giapponese negli Stati Uniti.

Nel 1984 le caratteristiche del coinvolgimento globale dell'industria italiana erano assai più simili a quelle del Giappone che a quelle delle nazioni europee. L'Italia è l'unico tra i maggiori paesi europei che continua ad accordare una netta preferenza all'esportazione come modalità d'espansione sul mercato americano. Nel caso dell'Italia tuttavia il basso livello del rapporto F/X (0,30) sembra essere legato al tipo di specializzazione settoriale assai più di quanto non avvenga nel caso del Giappone. Anche nel caso degli Stati Uniti, le esportazioni italiane sono infatti fortemente concentrate in settori tradizionali, quali il tessile ed abbigliamento, le calzature, la gioielleria etc., caratterizzati da un basso grado di multinazionalizzazione.

5.3 I settori d'investimento

Nel 1984 i comparti manifatturieri americani maggiormente interessati dall'investimento diretto italiano erano la meccanica non elettrica (31%) e la chimica (22% dello stock) (Tab. 23). La meccanica non elettrica si sarebbe ugualmente collocata al primo posto se avessimo preso in esame il numero di case madri e non il volume degli investimenti da esse effettuati. Numerose aziende di piccole e medie dimensioni operano infatti negli Stati Uniti in questo comparto accanto a grandi imprese come la Fiat Trattori e la Fiat Allis.

Anche la produzione di minerali non metalliferi - materiali da costruzione, piastrelle, etc. - (10% dell'investimento diretto totale), di apparecchiature elettriche ed elettroniche e macchine per ufficio (10%), di cavi e prodotti di gamma (8%) rappresentano settori importanti per l'espansione delle nostre aziende.

La composizione settoriale dell'investimento diretto italiano è mutata profondamente nel periodo 1980-84. Il ruolo del comparto chimico, in cui non esistevano investimenti all'inizio del periodo, è cresciuto in modo rimarchevole. Tale mutamento riflette l'attuale tentativo della Montedison di riconquistare, dopo una lunga fase di crisi, quote del mercato internazionale, ed in particolare di quello americano, da cui si era ritirata nel 1979 vendendo la Novamont. Il peso della meccanica non elettrica è invece diminuito. Ciò è attribuibile sia alla maggiore anzianità degli investimenti di grosse dimensioni effettuati in questo settore, sia ad alcune importanti ristrutturazioni.

Nel biennio 1985-86 tali sviluppi hanno continuato a persistere: il peso dell'industria chimica è ulteriormente aumentato (fenomeno che si è ripetuto nel 1987) e quello della meccanica non elettrica diminuito. Nel primo comparto si sono avuti nuovi investimenti della Montedison e l'entrata di altre aziende italiane. Il dato relativo al secondo settore è stato invece condizionato dalla chiusura da parte della Fiat Allis nel 1985 dello stabilimento di Springfield che aveva rappresentato l'investimento di maggiori dimensioni effettuato da un'azienda italiana nel settore manifatturiero americano durante gli anni Settanta. La Fiat Allis North America continua così ad operare solo come consociata commerciale.

La Tabella 24 permette di confrontare la composizione dell'investimento italiano con quella di altri paesi. Si può notare, innanzitutto, che l'industria chimica rappresenta l'area più importante d'investimento per i maggiori produttori europei. Grazie alla rapida crescita dell'investimento in questo comparto registrata negli ultimi anni, le caratteristiche settoriali della presenza italiana stanno dunque diventando più simili a quelle degli altri paesi europei. Nel 1984, tuttavia, il peso relativo di quest'industria nel caso dell'Italia era ancora inferiore rispetto alla media europea.

La Tabella 24 indica, in secondo luogo, che nel 1984, l'investimento italiano continuava ad essere assai più orientato di quanto non avvenga per gli altri maggiori paesi europei verso l'industria meccanica, considerata nel suo complesso.

5.4 La specializzazione nell'export.

Il quadro delineato porta a concludere che le specificità del caso italiano risiedono, più che nella composizione settoriale delle attività produttive controllate negli Stati Uniti, nei seguenti elementi: (1) il basso livello dello stock di investimento diretto manifatturiero, (2) il basso valore del rapporto tra produzione in loco (F) ed esportazione (X).

Quanto al primo punto, si è visto che nel 1984 - benchè nel corso degli anni Ottanta le distanze che separano l'Italia dagli altri paesi europei si siano ridotte - il distacco continuava ad essere pronunciato (cfr. Tab 21).

Quanto alla seconda specificità, si nota che l'Italia è con il Belgio l'unico tra i paesi europei considerati che continui a privilegiare l'esportazione come strumento per servire il mercato statunitense (cfr. Tab 22). Se si prende in esame il coinvolgimento globale, dunque le esportazioni più il fatturato delle consociate statunitensi (X + F), la distanza tra l'Italia e gli

altri paesi europei è assai inferiore rispetto a quella registrata quando si considerano le sole attività produttive.

L'analisi delle cause che sono all'origine di queste specificità non è certamente facile, poichè una molteplicità di fattori concorrono a determinarle. Non è facile individuare, infatti, se tali caratteristiche riflettano principalmente diversità nelle strategie adottate dai produttori italiani rispetto a quelle perseguite dalle aziende di altri paesi, oppure siano in primo luogo il risultato di fattori strutturali quali la diversa specializzazione della nostra industria e dunque del tipo di vantaggi comparati di cui godono i produttori italiani.

Verranno qui presentate solo alcune prime riflessioni in proposito analizzando il modello di specializzazione italiano nell'export verso gli Stati Uniti.

Si cercherà inoltre di valutare se le somiglianze emerse con l'esperienza del Giappone, al riguardo sia della dimensione dell'investimento diretto manifatturiero (cfr. 5.1), sia del basso rapporto tra produzione negli Stati Uniti ed esportazione (cfr. 5.2), nascondano in realtà differenze che vengono messe in luce da un'analisi condotta a livello più disaggregato.

Le Tabelle 25 e 26 indicano la composizione merceologica delle esportazioni dell'Italia e di altri paesi verso gli Stati Uniti. La Tabella 27 riporta invece indici di specializzazione nell'export (ISPX) definiti, seguendo Balassa (1965), come il rapporto tra la quota del paese nel settore *i*-esimo, e l'analoga quota calcolata sul totale delle esportazioni manifatturiere verso gli Stati Uniti.

Tali indicatori permettono di evidenziare il modello di specializzazione dell'industria italiana e di individuare in quali settori l'Italia gode di vantaggi comparati di varia natura, (tecnologica, di "style, etc.) rispetto ai maggiori concorrenti. Quando si esamina - come nel caso dell'Italia - l'esperienza di un paese il cui processo di multinazionalizzazione è relativamente recente, tali indicatori offrono utili informazioni sui vantaggi comparati non solo del paese, ma anche delle imprese originarie di tale paese. Nel caso invece di un paese a multinazionalizzazione avanzata, che presenterà dunque un grado elevato di internazionalizzazione produttiva sia attiva (in uscita) che passiva (in entrata) gli ISPX più che riflettere i vantaggi competitivi delle imprese "nazionali", indicheranno in quali settori imprese "nazionali" ed estere trovano conveniente produrre in tale paese, indicheranno dunque i vantaggi di localizzazione del paese.

Gli indicatori qui considerati possono pertanto essere utilizzati per offrire alcuni primi suggerimenti su quali siano - rispetto al mercato americano - i punti di forza delle imprese italiane ed i settori dove ci si potrebbe attendere in futuro nuovi flussi di investimento diretto. Per poter interpretare correttamente le informazioni che vengono offerte dai dati sulla struttura dell'esportazione è tuttavia necessario aggiungere che il mix esportazione - investimento diretto che prevale in diversi comparti è legato non solo alla competitività relativa ed all'anzianità sul mercato internazionale delle imprese originarie di un particolare paese, ma anche alle caratteristiche dei settori in cui esse operano.

Passando ora ad esaminare la composizione delle esportazioni italiane, si può notare che nel 1984 - Tab. 25- il comparto tessile (13%) e la meccanica non elettrica (13%) rappresentavano le due aree di punta dell'export italiano negli Stati Uniti. Seguivano poi, in ordine d'importanza, il settore delle calzature (10,7%) e la gioielleria (8,7%). Sulla base della tassonomia introdotta da Pavitt (cfr. sez. 2) le esportazioni risultano dunque concentrate nei settori tradizionali e specialized suppliers.

Un raffronto con la composizione merceologica delle esportazioni di altri paesi (Tab. 26) riconferma le peculiarità del caso italiano emerse nei paragrafi precedenti. Le esportazioni italiane sono infatti fortemente concentrate nel gruppo di attività qui classificate sotto la voce "altri settori", che comprende tessili e abbigliamento, calzature, gioielleria, mobili, articoli da regalo etc. Nel 1984 questa voce rappresentava il 43% del totale per l'Italia, mentre raggiungeva valori assai più contenuti nel caso degli altri paesi considerati (da un massimo di 19% per la Svizzera ad un minimo di 6% per Svezia e Giappone).

L'industria italiana quindi gode di vantaggi comparati sul mercato statunitense (Tab. 27) in settori tradizionali ed in vari segmenti della meccanica non elettrica. All'interno di questo comparto il vantaggio italiano è particolarmente pronunciato nella meccanica strumentale specializzata. Si vengono così a riprodurre, con una ulteriore accentuazione, le caratteristiche del modello di specializzazione dell'industria italiana prima esaminate. Non sembra possibile spiegare tali caratteristiche solo in termini del ritardo con cui il nostro paese si è industrializzato. Esse infatti, come abbiamo visto nelle sezioni 3 e 4, si sono accentuate nel corso degli anni più recenti. A livello complessivo si è sottolineato che il peso dei settori tradizionali, già molto elevato agli inizi degli anni Settanta, si è ulteriormente accresciuto lungo il decennio. Simile l'evoluzione registrata nel caso dell'export verso gli Stati Uniti. Il peso della voce "altri settori" - che si è visto è composta da prodotti tradizionali - è cresciuto dal 36% nel 1980 al 43% nel 1984.

Queste considerazioni sembrerebbero implicare che le caratteristiche dell'espansione italiana negli Stati Uniti (dunque il basso valore dell'investimento diretto manifatturiero e del rapporto tra produzione in loco ed esportazione) riflettono la struttura del modello di specializzazione dell'industria italiana più che comportamenti anomali delle nostre aziende. L'industria italiana infatti è specializzata nei settori tradizionali e specialized suppliers a cui appartengono in prevalenza imprese di dimensioni relativamente piccole. Questi comparti manifatturieri, a causa delle caratteristiche strutturali che li contraddistinguono, tendono a privilegiare l'esportazione come strumento di penetrazione dei mercati esteri e sono caratterizzati da bassi livelli di multinazionalizzazione. Ciò si traduce in una composizione del coinvolgimento globale dell'industria italiana con il mercato statunitense fortemente orientata verso l'export.

Assai diverso sembra essere il caso del Giappone. L'industria giapponese è specializzata in comparti quali quello delle macchine per ufficio, nella meccanica elettrica ed elettronica, nella produzione di mezzi di trasporto, tutti settori caratterizzati da un elevato grado di multinazionalizzazione ed in cui i produttori europei privilegiano la produzione in loco sull'esportazione. Il fatto che l'espansione delle imprese giapponesi sul mercato americano in questi settori continui ad avvenire principalmente tramite l'esportazione può dipendere da un lato dal ritardo con cui i produttori nipponici hanno iniziato ad operare in questi comparti (abbiamo visto infatti che l'indice F/X tende ad aumentare con l'anzianità internazionale delle aziende) e/o dal fatto che i comportamenti perseguiti dai produttori nipponici si differenziano dalle strategie delle aziende europee. Anche nel caso in cui questo secondo elemento rappresenti la chiave interpretativa più valida delle diversità giapponesi, considerando le pressioni protezionistiche che si sono sviluppate negli Stati Uniti e l'indebolimento del dollaro, sembra facile prevedere che la presenza produttiva giapponese sul mercato statunitense debba crescere rapidamente negli anni futuri.

E' dunque prevedibile, viste le diversità tra il modello di specializzazione italiano e quello giapponese, che le distanze tra questi due paesi (in termini di investimento diretto manifatturiero negli Stati Uniti) si accrescano rapidamente nei prossimi anni.

6. Considerazioni conclusive

Gli anni Ottanta rappresentano una fase di rapida crescita e trasformazione della presenza produttiva delle aziende italiane sul mercato internazionale. La netta ripresa dell'investimento diretto all'estero registrata in questo periodo infatti è accompagnata dall'emergere di un quadro assai più diversificato delle attività multinazionali italiane, caratterizzato dall'ampliamento del gruppo degli investitori e strategie d'internazionalizzazione più complesse.

La forte accelerazione dell'investimento diretto, che si è verificata in particolare nel biennio 1985-87, d'altro canto, è sostanzialmente riconducibile a poche operazioni condotte dai maggiori gruppi privati che operano nei settori ad alta intensità di scala e di ricerca. Si tratta di aziende che hanno dato vita ad ampi processi di riorganizzazione produttiva e finanziaria sul mercato interno e che ora stanno cercando di rinserirsi nel gioco oligopolistico condotto sul mercato mondiale, in industrie nelle quali la capacità di competere di un'azienda richiede una forte presenza produttiva all'estero.

Il risanamento delle grandi imprese non si è invece riflesso, almeno per ora, in un rafforzamento dell'attività d'esportazione, sebbene non sia da escludere che effetti di tale genere possano verificarsi a più lungo termine. Considerando i comparti ad alta intensità di scala e di ricerca a livello aggregato, ignorando dunque le diversità peraltro esistenti tra i vari settori, risulta che la quota italiana sulle esportazioni Ocse è diminuita nel corso degli anni Ottanta.

Le grandi imprese difatti hanno perseguito l'obiettivo di rafforzare la propria posizione sul mercato internazionale principalmente attraverso l'acquisizione di aziende estere di grandi-medie dimensioni. Per quanto riguarda l'impresa tale strategia, in un periodo in cui la concorrenza è accesa ed i tassi di crescita contenuti, rappresenta una scelta ottimale per ottenere nuove quote di mercato e nuove tecnologie. A livello di sistema economico, però, ciò si traduce nell'assenza di un processo di diversificazione della struttura delle esportazioni e questo comporta che i risultati dell'Italia dipendono sempre più dalla competitività di un ristretto numero di settori.

Il funzionamento spontaneo del mercato, in altre parole, non ha modificato quella caratteristica del modello di specializzazione italiano (la polarizzazione) che rappresenta un elemento di vulnerabilità particolarmente in una fase in cui le prospettive di crescita dell'economia internazionale sono sfavorevoli e che potrebbe finire per costituire un vincolo alla capacità di sviluppo del paese e dunque dello stesso settore industriale.

L'attivo commerciale del comparto manifatturiero, che dovrebbe permettere tra l'altro di fare fronte al crescente disavanzo energetico ed agroalimentare, continua così ad essere legato ai settori tradizionali e "specialized suppliers" dove operano in prevalenza aziende di piccole e medie dimensioni. Anche in questi settori vi sono imprese che hanno adottato strategie d'internazionalizzazione (dal franchising all'investimento diretto estero produttivo) volte ad ottenere un maggiore radicamento sul mercato mondiale. Si tratta però di episodi che, sebbene stiano diventando sempre più numerosi, sono ancora poco rappresentativi del panorama italiano.

L'azienda di piccole e medie dimensioni italiana tipicamente è presente sul mercato internazionale solo attraverso l'esportazione per lo più indiretta, non sostenuta, in altre parole, dalla creazione sui mercati di sbocco di reti di distribuzione o strutture per l'assistenza post-vendita.

Il passaggio a forme d'internazionalizzazione che comportano un maggior grado di integrazione con il mercato estero è frequentemente precluso, nel caso di questi operatori, da barriere dimensionali. Tali barriere sono rafforzate non solo dalla presenza di una complessa normativa che regola l'attività svolta all'estero, ma anche dal ritardo con cui (sia nell'area pubblica che in quella privata) si sta sviluppando quel complesso di servizi che hanno una funzione di supporto al processo d'internazionalizzazione. Questi vincoli addizionali, accrescendo la dimensione minima necessaria per creare strutture stabili (commerciali e produttive) all'estero, rallentano ulteriormente l'internazionalizzazione degli operatori di piccole e medie dimensioni.

Il quadro sopra delineato porta a concludere che per ottenere una maggiore, e più stabile, presenza dell'industria italiana sul mercato internazionale è necessario intervenire in più direzioni, all'interno di un coerente disegno di politica industriale di lungo periodo.

Un primo insieme di politiche dovrebbe essere diretto a sostenere la competitività non di prezzo delle piccole e medie imprese. E' auspicabile che misure orientate in modo specifico a tale obiettivo (quali ad esempio iniziative che incoraggino la diffusione e l'adattamento della tecnologia, o una azione indirizzata a coordinare e semplificare la normativa esistente in materia di esportazione e di investimento diretto) siano affiancate da interventi volti ad incidere su quelle inefficienze dell'ambiente che si riflettono negativamente anche sulla competitività delle imprese, riferendosi con ciò in particolare alle inefficienze del settore pubblico, delle infrastrutture e del sistema bancario. In quest'ultima area tuttavia non poche trasformazioni si avranno in tempi relativamente brevi a causa della liberalizzazione della normativa sulle banche estere.

Una maggiore efficienza complessiva del sistema, che permetterà lo svilupparsi di economie esterne per le aziende che intendano operare all'estero, rappresenta una condizione necessaria affinché l'internazionalizzazione non rimanga un processo limitato ad un ristretto numero di imprese e non sia legato a fasi particolarmente favorevoli della congiuntura internazionale.

L'obiettivo - raggiungibile nel medio lungo periodo - di un graduale mutamento del modello di specializzazione italiano richiede invece un'attiva politica a favore dei settori ad alta intensità di ricerca, data l'importanza cruciale di questi comparti per la competitività del settore industriale considerato nel suo insieme.

NOTE

- 1) Il grado di multinazionalizzazione è qui misurato dal rapporto tra stock di investimenti diretti e Pil.
- 2) Acocella (a cura di) (1985), p. 63
- 3) L'offerta totale è data dalla produzione più importazioni
- 4) Libro Bianco "Gli scambi con l'Estero e l'Economia Italiana" Ministero del Commercio con l'Estero (1987), pp. 42 e 43. Cfr. anche IX Rapporto, CSC, Maggio 1987 p. 29.
- 5) Acocella (a cura di) (1985) p. 209; R&P - Ospri (1986) p. 209
- 6) Acocella (a cura di) (1985) p. 95. Vengono considerate come piccole e medie imprese tutte quelle non incluse nella graduatoria Mediobanca 1981 tra le prime 100.
- 7) R&P - Ospri (1986) p. 319
- 8) Istituto Nazionale per il Commercio Estero (1986)
- 9) Pavitt (1984)
- 10) Pavitt (1984) p. 359
- 11) Pavitt (1984) definisce il contenuto di ciascuno dei quattro macro-comparti individuati sulla base di una classificazione settoriale assai aggregata (Alimentari, Chimica, Lavorazione dei metalli, Meccanica non elettrica, Meccanica di precisione, Meccanica elettrica, Navi, Veicoli, Tessile, Cuoio e Calzature, Minerali non Metalliferi, Altri). Volendo scomporre maggiormente le produzioni, bisogna fare ricorso a criteri di classificazione non direttamente riconducibili all'analisi di Pavitt, con il risultato che studi diversi, pur rifacendosi in linea di principio alla classificazione di Pavitt, possono portare a risultati non omogenei (cfr. Oida (1986), e Tab. 5 di questo studio al riguardo dell'incidenza del comparto science based nel commercio giapponese).
In questa analisi le classi ricomprese in ciascun raggruppamento sono le seguenti (il numero si riferisce ai settori riportati nelle tabelle; tra parentesi il codice SITC2 relativo a ciascun settore):
TRADIZIONALI (Tab. 13): 1. (69); 2. (662, 666); 3. (61, 85); 4. (65); 5. (84); 6. (63, 82); 7. (83); 8. (894); 9. (897). SPECIALIZED SUPPLIERS: 1. (72); 2. (721, 722); 3. (723); 4. (724); 5. (73); 6. (74); 7. (77-774-775-776). SCIENCE BASED: 1. (54); 2. (591); 3. (71); 4. (752); 5. (764); 6. (774); 7. (776); 8. (792); 9. (87, 88).
SCALE INTENSIVE: 1. (5+ 266+ 267-54-591); 2. (67, 68); 3. (76-764); 4. (775); 5. (78); 6. (79-792); 7. (62, 893); 8. (64; 892); 9. (66-662-666); 10. (75-752).
- 12) Rebecchini-Vona (1985) p. 229
- 13) Banca d'Italia, Relazione 1985, p. 127
- 14) Padoan P.C. (a cura di) (1987).
- 15) Su questo punto Cfr. Banca d'Italia Relazione 1986, p. 145.
- 16) Cfr. Acocella (a cura di) (1985) p. 72.
- 17) Considerando le unità locali con più di 10 addetti, nel 1984 nella classe dimensionale tra 10 e 19 addetti risultava compreso il 58,3% delle imprese italiane, rispetto al 49,5% di quelle europee; il 33,7% aveva un numero di addetti compreso tra 20 e 99, solo l'81% ne aveva più di 100, mentre le quote corrispondenti a livello europeo erano 40,9% e 9,6% rispettivamente.
- 18) Scognamiglio (1986) p. 49 individua i fattori che ostacolano la transizione delle piccole imprese verso dimensioni maggiori nelle caratteristiche dei mercati finanziari, in particolare nella scarsa dimensione del mercato mobiliare.
- 19) Si veda su questo punto Boltho (1986) p. 112; Vona (1984) p. 381; Modiano (1984) p. 445.

- 20) Uno studio recentemente completato dal Dipartimento di Scienze Economiche, Università di Roma, (vedi Padoan - a cura di - (1987) conferma le informazioni qui emerse. Considerando la quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali nei settori ad alta intensità tecnologica risulta che tale quota era pari al 4,73% nel 1970, 3,91% nel 1979, 3,78% nel 1985.
- 21) Il dato globale indica un aumento della quota italiana. Ciò è dovuto alla crescita piuttosto consistente della quota delle nostre imprese nel settore della Metallurgia. Escludendo questo settore la quota dell'Italia sarebbe stata - considerando complessivamente gli altri settori ad alta intensità di scala - 5,23 nel 1973-74 e 5,31% nel 1979-80.
- 22) Cfr. Rebecchini-Vona (1985) p. 228, da cui risulta che il coefficiente di correlazione della struttura merceologica delle esportazioni dell'Italia e dell'OCSE era pari a .79 nel 1973 e .66 nel 1983. Vedi anche Modiano (1984), p. 448.
- 23) Vedi Acocella (a cura di) (1985) p. 64; Dunning e Cantwell (1987).
- 24) Il dato sulla chimica (variazione 1974-81) riportato nella Tab. 10 non coincide con quello indicato in Acocella (a cura di) (1985) Tab. 3.14, poiché questa fonte non includeva per il 1974 l'investimento diretto della Montedison nella Novamont (USA), per mancanza dell'informazione. Qui è stata effettuata una stima di tale investimento sulla base delle informazioni fornite dal Department of Commerce statunitense, che indica per il 1974 un valore dello stock di investimento diretto italiano negli USA pari a 24 ml \$. Tenendo conto che nel settore alimentare americano in quell'anno operava solo la Buitoni Food Corporations (patrimonio netto 3 ml \$), si è ipotizzato che l'investimento nel settore chimico ammontasse a 15ml \$.
- 25) Caselli e Signorini (1987) p. 9.
- 26) Si veda Banca d'Italia, Relazione 1986, p. 138-143.
- 27) L'Istat indica che nel periodo gennaio-aprile 1987 le esportazioni nel tessile abbigliamento (9.804 miliardi di lire) sono diminuite rispetto al 1986 (gennaio-aprile 10.251 miliardi). Per il 1986 si veda ICE (1987).
- 28) Dopo il 1980 si è avuto un restringimento della base produttiva come conseguenza della politica di ristrutturazione che è stata adottata. Si veda Caselli e Signorini (1987) p. 34.
- 29) ad esempio Pierelli 1983.
- 30) Vona (1984) p. 386. Si veda anche Conti (1984) p. 334.
- 31) Cfr. Momigliano e Siniscalco (1984).
- 32) Dall'indagine svolta risulta che nel 1984 31 case madri italiane operavano con attività produttive nel settore manifatturiero americano. E' stato possibile reperire dati sulle consociate statunitensi di 23 di queste aziende. Le consociate per cui non è stato possibile ottenere dati sono tuttavia di dimensioni assai ridotte.
- 33) US Department of Commerce (1985-September) Foreign Direct Investment in the United States, 1984 Transaction: USGPO. Washington D.C. p. 8; US Department of Commerce (1986-September) Foreign Direct Investment in the United States, 1984 Transactions, USGPO Washington D.C. p. 8.
- 34) Fiat, Relazione e Bilancio al 31 dicembre 1985, pp. 18-19; Olivetti, Bilancio Consolidato 1985, p. 52.

Bibliografia.

Acocella N. (a cura di) (1985), Le Multinazionali italiane, il Mulino, Bologna.

Calabresi S. - Cipolletta I. (1984), Scambi con l'estero e internazionalizzazione dell'economia italiana, Economia Italiana, n. 3.

Conti G. (1984), Internazionalizzazione dell'economia italiana e vincolo esterno: note introduttive, Economia italiana, n. 3.

Boltho A. (1986) L'economia italiana a confronto: 1973-1985, in Ente Einaudi Oltre la crisi, il Mulino, Bologna.

Camera di Commercio di Milano - OSPRI (1987), L'internazionalizzazione dell'economia italiana: tendenze, modelli, strategie, vincoli, opportunità. Camera di Commercio di Milano.

Caselli P. - Signorini F. (1987), Interscambio con l'estero e struttura produttiva: elementi per un'analisi integrata, Servizio Studi della Banca d'Italia, Temi di discussione, n. 84.

Dunning J. - Cantwell J. (1987), Directory of Statistics of International Investment and Production, Macmillan, Londra.

ICE (1987), Rapporto sul Commercio estero, ICE, Roma.

Modiano P. (1984), La collocazione internazionale dell'industria italiana: un tentativo di interpretazione di alcune tendenze recenti, Economia Italiana, n. 3.

Onida F. (a cura di) (1985), Innovazione, competitività e vincolo energetico, il Mulino, Bologna.

Onida F. (a cura di) (1986), Vincolo estero, struttura industriale e credito all'esportazione, Il Mulino, Bologna.

Padoan P. (a cura di) (1987) Il comparto dei settori ad alta tecnologia, in ICE Dossier sulla struttura della produzione nazionale, in corso di pubblicazione.

Pavitt K. (1984), Sectoral patterns of technical change: towards a taxonomy and a theory, in Research Policy, 6.

Pierelli E. (1983), I mutamenti nella struttura degli scambi mondiali e la posizione italiana, in "Contributi alla ricerca economica", Banca d'Italia, marzo.

Rebecchini S. - Vona S. (1985), Il declino della CEE nel commercio internazionale e il ruolo di alcuni fattori strutturali (19873-83) in "Contributi all'analisi economica", Banca d'Italia, Dicembre.

R&P-Ricerche e Progetti (a cura di) con la collaborazione di Ospri-Università Bocconi, Italia Multinazionale, Edizioni del Sole 24 Ore, Milano, 1986.

Scognamiglio C. (1986) Le recenti tendenze del mercato mobiliare e la concentrazione finanziaria dell'industria italiana, l'Industria, gennaio-marzo pp. 47-63.

Stopford J.M. - Dunning J.H. (1983) Multinationals: Company Performance and Global Trends, MacMillan, Londra.

US Department of Commerce (1985) Foreign Direct Investment in the United States, Operations of US Affiliates of Foreign Companies, Bureau of Economic Analysis.

Vona S. (1984) Note per un'intepretazione del ruolo del commercio internazionale negli anni della crisi (1973-83), Economia Italiana pp. 349-395.

Tabella 1 - Grado di Multinazionalizzazione (GM): confronto internazionale, 1983.

| | Stock ID mld \$(1) | GM (2) | GM: Italia=100 |
|---------------|-----------------------|-----------|-------------------|
| Stati Uniti | 227.0 | 6.93 | 290 |
| Germania Fed. | 38.9 | 5.94 | 248 |
| Francia | 17.2 | 3.33 | 139 |
| Regno Unito | 88.5 | 19.48 | 815 |
| Italia | 8.5 | 2.39 | 100 |
| Giappone | 61.3 | 5.19 | 217 |

(1) Tutti i settori

(2) Stock ID/PII a tassi di cambio e prezzi correnti.

Fonte: Elaborazione su dati Dunning e Cantwell (1987)

Tabella 2

Composizione del coinvolgimento globale estero (1) dell'industria manifatturiera: confronto internazionale.

| | $\frac{F}{X}$ (x 100) | |
|-------------|-----------------------|--------|
| Stati Uniti | 247.2 | (1977) |
| Regno Unito | 158.7 | (1981) |
| Germania | 55.5 | (1982) |
| Italia | 19.8 | (1981) |
| Giappone | 17.8 | (1982) |

(1) Fatturato delle consociate estere (F) + esportazione (X).

Fonti: Dunning e Cantwell (1987) pp. 57, 119, 261, 293; Acocella (a cura di) (1985) p. 60.

Tabella 3

Esportazioni delle imprese multinazionali dal loro paese di origine (XIM) come % delle esportazioni totali del paese (XT): confronto internazionale (1981).

| | XIM (mld\$) | XT (mld\$) | XIM/XT |
|---------------------|----------------|---------------|--------|
| Stati Uniti (1) (2) | 100 | 146,6 | 68,3 |
| Giappone (2) | 79 | 151,5 | 52,1 |
| Regno Unito (3) | 30 | 102,2 | 29,3 |
| Francia (3) | 30 | 106,4 | 28,2 |
| Germania (3) | 68 | 176,1 | 38,6 |
| Italia (3) | 12 | 75,1 | 16,0 |
| Italia (1) | 15962 (4) | 73948,0 (4) | 21,6 |

(1) Settore manifatturiero (esclusa industria alimentare).

(2) 1982

(3) Tutti settori

(4) Miliardi di lire

Fonti: Esportazioni delle IM: per gli Stati Uniti, US Department of Commerce, US Direct Investment Abroad: 1982 Benchmark Survey Data, p. 332; per l'Italia, Banca dati IAI; per gli altri paesi; Stopford e Dunning (1983), p. 57; Esportazioni totali: per gli Stati Uniti OCSE serie A; per l'Italia, Relazione della Banca d'Italia; per gli altri paesi IMF: International Financial Statistics.

Tabella 4

Incidenza dell'esportazione diretta (1) sull'esportazione totale negli Stati Uniti: confronto internazionale (1982).

| | a | b | a/b |
|-------------|--|--|------|
| | Esportazioni totali verso gli Stati Uniti (mls) | Esportazione diretta (mls) (proxy) (2) | |
| Giappone | 39931 | 35901 | 89,9 |
| Regno Unito | 13541 | 8203 | 60,6 |
| Germania | 12503 | 8314 | 66,5 |
| Francia | 5815 | 3886 | 66,7 |
| Italia | 5656 | 612 | 10,8 |

(1) attraverso consociate create sul mercato di sbocco

(2) il dato si riferisce al valore delle importazioni effettuate dalla consociate statunitensi delle aziende dei cinque paesi. E' presumibile che si tratti di merci provenienti prevalentemente dal paese d'origine della casa-madre.

Fonti: OCSE, serie C; US Department of Commerce (1985).

Tavola 5
Distribuzione percentuale delle esportazioni e delle importazioni e dei saldi normalizzati (media 1984-85)

| | Italia | Francia | Germania | Reyno Unito | Giappone | Stati Uniti |
|-------------------------------|--------|---------|----------|-------------|----------|-------------|
| Esportazioni | | | | | | |
| Tradizionali (1) | 36,7 | 14,2 | 12,5 | 12,0 | 7,4 | 6,4 |
| Scale intensive (1) | 33,1 | 52,1 | 50,0 | 42,8 | 57,3 | 38,5 |
| Specialized Suppliers (1) | 17,9 | 43,6 | 12,5 | 16,1 | 14,8 | 17,2 |
| Science Based (1) | 10,7 | 48,1 | 15,4 | 25,9 | 18,6 | 35,4 |
| Non classificati | 1,6 | 2,0 | 2,6 | 3,1 | 1,9 | 2,5 |
| Totale manufatti | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| Importazioni | | | | | | |
| Tradizionali | 14,7 | 19,1 | 22,7 | 17,4 | 17,9 | 19,4 |
| Scale intensive | 52,3 | 48,5 | 45,4 | 46,4 | 46,5 | 50,7 |
| Specialized Suppliers | 11,9 | 13,5 | 11,0 | 12,6 | 9,7 | 10,8 |
| Science Based | 19,6 | 16,7 | 10,9 | 20,8 | 23,6 | 15,0 |
| Non classificati | 1,6 | 2,2 | 2,0 | 2,8 | 2,3 | 2,4 |
| Totale manufatti | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| Saldi Normalizzati (2) | | | | | | |
| Tradizionali | 59,9 | -8,8 | -3,4 | -23,6 | 31,6 | -67,3 |
| Scale intensive | 0,5 | 9,8 | 30,2 | -9,3 | 68,9 | -37,8 |
| Specialized Suppliers | 39,1 | 6,7 | 50,1 | 7,0 | 75,5 | -3,0 |
| Science Based | -7,1 | 10,3 | 16,1 | 5,5 | 57,2 | 11,3 |

1. Vedi nota 11 per le classi SITC 2 considerate.

2. (exp-imp) / (exp+imp) in percentuale

Fonte: Elaborazioni su dati OCSE, serie C.

Tabella 6

Distribuzione percentuale delle esportazioni per settori (1985)

| | Italia | Francia | Germania | Regno Unito | Stati Uniti | Giappone |
|-------------------------------|--------|---------|----------|-------------|-------------|----------|
| Chimica | 10.3 | 15.7 | 15.9 | 10.0 | 14.9 | 4.7 |
| Metalli e prodotti in metallo | 10.6 | 13.1 | 11.5 | 9.2 | 4.1 | 10.8 |
| Meccanica non elettrica | 17.7 | 13.4 | 18.8 | 21.1 | 19.3 | 13.6 |
| Macchine per ufficio | 3.1 | 3.4 | 3.0 | 7.1 | 10.2 | 6.1 |
| Meccanica elettrica | 6.5 | 8.6 | 8.5 | 8.0 | 11.2 | 21.1 |
| Veicoli stradali | 7.0 | 13.2 | 18.1 | 7.4 | 13.2 | 25.0 |
| Altri mezzi di trasporto | 2.1 | 4.3 | 2.7 | 5.2 | 10.4 | 3.7 |
| Meccanica di precisione | 2.0 | 3.0 | 3.9 | 5.6 | 5.9 | 4.9 |
| Bomma | 2.5 | 3.5 | 2.0 | 2.2 | 1.8 | 1.5 |
| Carta | 2.0 | 3.1 | 3.0 | 2.9 | 2.5 | 0.8 |
| Minerali non metalliferi | 4.0 | 2.7 | 1.9 | 4.1 | 1.3 | 1.2 |
| Altri settori | 35.2 | 12.2 | 11.3 | 13.5 | 5.2 | 6.6 |
| - calzature Pelli Cuoio | 7.2 | 1.2 | 0.7 | 0.9 | 0.4 | 0.2 |
| - Tessile abbigliamento | 14.7 | 6.8 | 5.5 | 5.4 | 2.1 | 3.3 |
| - Mobilio e legno | 3.6 | 1.2 | 1.5 | 0.8 | 0.8 | 0.2 |
| - Gioielleria | 3.6 | 0.4 | 0.3 | 0.5 | 0.1 | 0.2 |
| Totale manufatti (1) | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |

(1) Esclusa l'industria alimentare

Fonte: OCSE, serie C.

Tabella 7
Indici di specializzazione nell'export (ISPX) (a) nel commercio di manufatti (b) (1985)

| | Italia | Francia | Germania | Regno Unito | Stati Uniti | Giappone |
|-------------------------------|--------|---------|----------|-------------|-------------|----------|
| Chimica | 0,77 | 1,38 | 1,17 | 0,75 | 1,10 | 0,35 |
| Metalli e prodotti in metallo | 0,97 | 1,19 | 1,02 | 0,83 | 0,37 | 0,98 |
| Mecchanica non elettrica | 1,30 | 0,99 | 1,20 | 1,55 | 1,42 | 1,00 |
| Mecchanica per ufficio | 0,61 | 0,50 | 0,50 | 1,40 | 2,00 | 1,21 |
| Mecchanica elettrica (c) | 0,79 | 1,00 | 0,95 | 0,99 | 1,30 | 1,33 |
| Telecomunicazioni (d) | 0,35 | 0,51 | 0,52 | 0,59 | 0,68 | 3,01 |
| Veicoli stradali | 0,44 | 0,83 | 1,16 | 0,46 | 0,03 | 1,57 |
| Altri mezzi di trasporto | 0,49 | 1,01 | 0,76 | 1,21 | 2,42 | 0,86 |
| Mecchanica di precisione | 0,46 | 0,88 | 0,90 | 1,32 | 1,39 | 1,16 |
| gomma | 1,14 | 1,63 | 1,05 | 1,02 | 0,83 | 0,71 |
| Carta | 0,55 | 0,87 | 0,28 | 0,83 | 0,70 | 0,22 |
| Minerali non metalliferi | 1,59 | 1,05 | 0,71 | 1,61 | 0,50 | 0,49 |
| Calzature Pelli Cuoio | 5,83 | 1,00 | 0,57 | 0,69 | 0,32 | 0,16 |
| Tessile Abbigliamento | 2,52 | 1,16 | 0,95 | 0,93 | 0,35 | 0,56 |
| Mobili e Legno | 2,47 | 0,83 | 1,03 | 0,57 | 0,51 | 0,12 |
| Gioielleria | 6,52 | 0,81 | 0,48 | 0,85 | 0,25 | 0,37 |

(a) ISPX= rapporto tra la quota del paese nel settore i-esimo e l'analoga quota calcolata sul totale delle esportazioni manifatturiere OCSE.
 (b) esclusa l'industria alimentare
 (c) escluse telecomunicazioni ed elettronica di consumo
 (d) include elettronica di consumo.

Fonte: Elaborazioni su dati OCSE, serie C.

Tabella B
Saldi commerciali dell'Italia per settori (miliardi di lire)

| | 1973 | 1975 | 1976 | 1977 | 1978 | 1979 | 1980 | 1981 | 1982 | 1983 | 1984 | 1985 | 1986 |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Prodotti energetici | -1531 | -5410 | -7548 | -8493 | -8520 | -11317 | -19783 | -29391 | -30255 | -31934 | -35710 | -39160 | -19260 |
| Prodotti agro-alimentari | -3258 | -3606 | -5170 | -5724 | -6353 | -7587 | -8775 | -8531 | -11173 | -12568 | -14126 | 581 | -15411 |
| Prodotti della trasformazione industriale | 1435 | 6683 | 7174 | 11755 | 14513 | 14233 | 9713 | 20587 | 24446 | 33067 | 30695 | 33606 | 31949 |
| Min. e Met. ferrosi e non ferrosi | -1218 | -600 | -1787 | -2005 | -1507 | -3514 | -4524 | -3016 | -4249 | -4389 | -6734 | -7088 | -6999 |
| Minerali non metalliferi | 232 | 316 | 571 | 698 | 1221 | 1540 | 1731 | 2140 | 2329 | 3027 | 3205 | 3292 | 3182 |
| Prodotti chimici | -401 | -101 | -793 | -631 | -1132 | -2300 | -2734 | -2612 | -3654 | -3659 | -4527 | -5778 | -4897 |
| Prodotti in metallo | 339 | 926 | 1276 | 1775 | 2075 | 2432 | 2750 | 3970 | 4406 | 4859 | 4979 | 5158 | 4823 |
| Macchine agr. e ind. | 626 | 1797 | 2036 | 3423 | 3850 | 4934 | 5771 | 8056 | 9690 | 11879 | 13065 | 14860 | 14469 |
| Macchine per ufficio e strumenti precisione | -62 | -64 | -72 | -57 | -123 | -196 | -320 | -838 | -715 | -663 | -1436 | -1296 | -1545 |
| Materiale elettrico | 94 | 400 | 410 | 682 | 495 | 317 | -20 | 575 | 843 | 1398 | 778 | 280 | -291 |
| Autoveicoli e motori | 466 | 1212 | 1299 | 1394 | 1145 | 549 | -1055 | -1386 | -1765 | 142 | -946 | -2013 | -1878 |
| Altri mezzi di trasporto | 117 | 40 | 195 | 424 | 517 | 854 | 402 | 1073 | 1404 | 1922 | 1085 | 1128 | 1366 |
| Prodotti tessili e abbigl. | 814 | 1555 | 1869 | 2584 | 3663 | 4260 | 3950 | 5629 | 6769 | 8313 | 9784 | 11350 | 12090 |
| Cuoi e calzature | 659 | 1154 | 1548 | 2111 | 2584 | 3676 | 3490 | 4185 | 5384 | 6111 | 7245 | 8325 | 8441 |
| Legno e mobilio | -142 | 14 | -6 | 190 | 455 | 570 | 277 | 863 | 1069 | 1450 | 1468 | 1993 | 2226 |
| Carta e stampa | -144 | -137 | -240 | -100 | -6 | -217 | -502 | -440 | -527 | -631 | -938 | -972 | -953 |
| Prod. gomma e plastica | 165 | 306 | 471 | 557 | 635 | 783 | 643 | 948 | 1139 | 1384 | 1419 | 1679 | 1637 |
| Prod. altre ind. manifab. | 196 | 340 | 453 | 1012 | 1392 | 1718 | 1336 | 2403 | 3280 | 2659 | 3603 | 4225 | 3337 |
| Beni di recupero | -284 | -416 | -563 | -500 | -659 | -965 | -1144 | -365 | -968 | -747 | -1320 | -1538 | -1057 |
| Totale | -3354 | -2333 | -5564 | -2462 | -363 | -6677 | -18845 | -17635 | -15985 | -14665 | -12135 | -23115 | -3722 |

(1) alimentari esclusi

Fonti: Banca d'Italia, Relazione 1986; Caselli Signorini (1987).

Tabella 9

L'internazionalizzazione produttiva delle aziende italiane per macrosettori:
1983

| | Fatturato Estero | |
|-----------------------|------------------|-------|
| | miliardi di lire | % |
| Tradizionali | 404 | 1,6 |
| Scale Intensive | 17532 | 68,6 |
| Specialized Suppliers | 1948 | 7,6 |
| Science Based | 5688 | 22,2 |
| Totale | 25622 | 100,0 |

Fonte: Camera di Commercio di Milano - CSPRI (1987), p. 162.

Tabella 10
Distribuzione percentuale dello stock di investimento diretto all'estero (industria manifatturiera)

| | Italia | | Germania | | Regno Unito | | Giappone | | Stati Uniti | |
|--------------------------|--------|---------------------------|----------|-----------------------|-------------|-----------------------|----------|-----------------------|-------------|-----------------------|
| | 1981 | Variazione 1974-81 (3) | 1980 | Variazione 1976-80 | 1981 | Variazione 1974-81 | 1980 | Variazione 1977-80 | 1982 | Variazione 1977-82 |
| Lavorazione minerali (1) | 8,7 | -3,1 | 9,1 | +0,8 | 2,0 | -2,5 | 20,8 | +6,1 | 4,7 | -0,8 |
| Chimica | 5,0 | -1,1 | 36,3 | -0,9 | 20,0 | +0,9 | 20,9 | +1,7 | 22,0 | +2,9 |
| Gomma | 39,5 | +8,0 | 1,9 | +0,4 | 3,4 | +1,1 | nd | nd | 4,0 | -0,1 |
| Meccanica | 21,3 | +5,5 | 20,5 | -0,7 | 13,3 | -2,9 | 19,7 | +0,7 | 35,7 | -0,1 |
| Mezzi di trasporto | 14,5 | -10,5 | 15,7 | +1,4 | 3,5 | +0,1 | 7,0 | +0,3 | 13,4 | -1,6 |
| Alimentari | 9,4 | +3,7 | 1,7 | -0,1 | 27,1 | +1,3 | 4,7 | -0,4 | 11,2 | +0,7 |
| TAPCC (2) | 0,9 | +0,3 | nd | nd | 4,3 | -3,9 | 13,0 | -5,0 | 1,7 | -0,3 |
| Altri settori | 0,7 | -0,3 | 4,0 | -0,9 | 15,4 | -3,1 | 13,1 | -3,4 | 7,3 | -0,7 |
| TOTALE | 100,0 | | 100,0 | | 100,0 | | 100,0 | | 100,0 | |

(1) metalliferi e non metalliferi
(2) tessile, abbigliamento, pelli, cuoio, calzature
(3) variazioni distribuzioni percentuale

Fonti: Dunning e Cantwell (1987); US Department of Commerce (1985a) p. 50; UN (1988) p. 296; Monthly Report of the Deutsche Bundesbank, August 1982; Business Statistics Office, Business Monitor, Census of Oriseas Aucts 1974 e 1981; Indagine IAI-IRM

Tabella 11
Distribuzione percentuale per aree geografiche delle esportazioni italiane

| Paesi e aree | 1970-73 | 1974-77 | 1978 | 1979 | 1980 | 1981 | 1982 | 1983 | 1984 | 1985 | 1986 |
|------------------------------|---------|---------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Paesi e aree | | | | | | | | | | | |
| CEE-12 | 53,8 | 50,8 | 50,8 | 52,7 | 51,1 | 45,5 | 48,5 | 48,7 | 47,6 | 48,1 | 53,4 |
| -Francia | 13,8 | 13,8 | 14,0 | 14,5 | 15,0 | 13,0 | 15,2 | 14,7 | 14,0 | 14,0 | 15,6 |
| -Germania | 22,2 | 18,6 | 18,7 | 18,7 | 18,1 | 15,5 | 15,6 | 16,6 | 16,1 | 16,1 | 18,1 |
| -Regno Unito | 4,2 | 5,0 | 5,9 | 6,4 | 6,0 | 5,8 | 6,3 | 6,4 | 6,8 | 7,0 | 7,1 |
| Nord America | 10,7 | 7,7 | 7,8 | 7,1 | 5,9 | 7,5 | 7,9 | 8,6 | 12,0 | 13,5 | 11,9 |
| -Canada | 1,1 | 0,9 | 0,8 | 0,7 | 0,6 | 0,7 | 0,8 | 0,9 | 1,1 | 1,2 | 1,2 |
| -Stati Uniti | 9,6 | 6,8 | 7,0 | 6,4 | 5,3 | 6,8 | 7,1 | 7,7 | 10,9 | 12,3 | 10,7 |
| Giappone | 1,0 | 0,9 | 0,9 | 1,1 | 0,9 | 0,9 | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 1,2 | 1,3 |
| Altri paesi dell'OCSE | 8,7 | 8,1 | 7,8 | 8,3 | 8,9 | 8,0 | 8,1 | 8,5 | 8,3 | 8,5 | 8,1 |
| URSS | 1,8 | 2,6 | 2,0 | 1,7 | 1,6 | 1,7 | 2,1 | 2,6 | 2,2 | 1,9 | 1,7 |
| Altri paesi dell'est europeo | 2,9 | 2,9 | 2,3 | 2,0 | 1,9 | 1,6 | 1,3 | 1,2 | 1,2 | 1,4 | 1,3 |
| Paesi dell'Opec | 4,1 | 9,6 | 11,5 | 10,1 | 11,8 | 16,5 | 13,6 | 13,4 | 11,4 | 9,3 | 6,4 |
| Cina popolare | 0,4 | 0,3 | 0,3 | 0,4 | 0,3 | 0,4 | 0,3 | 0,4 | 0,6 | 1,0 | 1,0 |
| Altri PVS non OPEC | 13,1 | 14,0 | 14,2 | 14,1 | 15,5 | 15,9 | 15,2 | 13,3 | 13,4 | 12,7 | 12,8 |

Fonte: Banca d'Italia, Relazione 1986, p. 144

Tabella 12
 Quote di mercato sulle esportazioni di manufatti dei paesi industriali (% a prezzi correnti)

| | 1970 | 1973 | 1979 | 1980 | 1981 | 1982 | 1983 | 1984 | 1985 |
|-------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Stati Uniti | 17,4 | 14,8 | 14,5 | 15,4 | 17,1 | 16,3 | 15,6 | 15,8 | 15,2 |
| Giappone | 10,7 | 11,5 | 12,3 | 13,3 | 15,3 | 15,7 | 15,7 | 16,2 | 17,9 |
| Francia | 7,9 | 8,6 | 9,4 | 9,0 | 8,4 | 8,2 | 6,1 | 7,8 | 7,7 |
| Germania | 18,1 | 19,9 | 18,8 | 17,9 | 16,8 | 17,8 | 17,2 | 16,4 | 16,9 |
| Regno Unito | 9,7 | 8,5 | 8,8 | 9,2 | 7,8 | 7,6 | 7,1 | 6,9 | 7,1 |
| Italia | 6,6 | 6,1 | 7,5 | 7,1 | 7,0 | 7,2 | 7,3 | 7,0 | 7,1 |

Tabella 13
 Settori tradizionali (1): quote di mercato dell'Italia sull'export OCSE (valori percentuali)

| | 1973-74 | 1979-80 | 1984-85 |
|------------------------------|---------|---------|---------|
| 1. Prodotti in metallo | 7,38 | 10,25 | 10,31 |
| 2. Ceramica | 18,40 | 26,81 | 24,73 |
| 3. Calzature, pelli, cuoio | 32,92 | 39,71 | 41,24 |
| - calzature | 46,89 | 53,79 | 51,86 |
| 4. Tessile | 8,83 | 11,26 | 13,08 |
| 5. Abbigliamento | 19,32 | 24,31 | 25,64 |
| 6. Mobilio e Legno | 9,49 | 18,31 | 17,49 |
| 7. Articoli da viaggio | 31,58 | 45,61 | 44,54 |
| 8. Giocattoli, art. sportivi | 10,34 | 11,07 | 10,11 |
| 9. Gioielleria | 27,86 | 40,39 | 44,52 |
| TOTALE | 12,87 | 18,09 | 19,52 |

(1) vedi nota 11 per le classi SITC2 considerate.

Fonte: Elaborazione su dati OCSE, serie C.

Tabella 14
 Settori "Specialized Suppliers" (1): quote di mercato dell'Italia sull'export
 OCSE

| | (Valori percentuali) | | |
|--|----------------------|---------|---------|
| | 1973-74 | 1978-80 | 1984-85 |
| 1. Macchine specializzate per l'industria | 6,30 | 8,12 | 9,03 |
| 2. - macchine agricole | 7,00 | 9,10 | 10,20 |
| 3. - macchine movimento terra | 4,46 | 3,54 | 3,40 |
| 4. - macchine tessili | 7,58 | 9,85 | 12,09 |
| 5. Macchine utensili | 7,69 | 8,53 | 8,77 |
| 6. Macchine generali per l'industria | 7,73 | 8,50 | 9,54 |
| 7. Meccanica elettrica | nd | 5,27 | 4,51 |
| TOTALE | 6,26 | 7,70 | 8,14 |

(1) Vedi nota 11 per le classi SITC2 considerate.

Fonte: Elaborazioni su dati OCSE, serie C.

Tabella 15

Settori ad alta intensità di ricerca (1): quote di mercato dell'Italia sull'export OCSE (valori percentuali).

| | 1973-74 | 1979-80 | 1984-85 |
|-----------------------------------|---------|---------|---------|
| 1. Farmaceutica | 6,18 | 5,42 | 5,68 |
| 2. Antiparassitari | nd | 2,75 | 2,99 |
| 3. Motori e turbine | 3,52 | 4,37 | 4,00 |
| 4. Macchine per elaborazione dati | 6,96 | 7,82 | 4,46 |
| 5. Telecomunicazioni | 5,01 | 3,96 | 3,99 |
| 6. Elettromedicali | 3,38 | 2,74 | 1,89 |
| 7. Componenti Elettronici | 3,96 | 3,90 | 3,05 |
| 8. Aerospaziale | 2,40 | 2,10 | 4,25 |
| 9. Meccanica di precisione | 3,22 | 3,26 | 3,24 |
| TOTALE | 4,08 | 3,94 | 3,91 |

(1) Vedi nota 11 per classi SITC2 considerate.

Fonte: Elaborazioni su dati OCSE, serie C.

Tabella 16

Settori ad alta intensità di scala (1): quote di mercato dell'Italia sull'export OCSE (valori percentuali).

| | 1973-74 | 1979-80 | 1984-85 |
|------------------------------|---------|---------|---------|
| 1. Chimica | 5,21 | 4,98 | 5,42 |
| 2. Metallurgia | 3,72 | 4,84 | 5,50 |
| 3. Elettronica di consumo | 4,13 | 1,71 | 0,76 |
| 4. Elettrodomestici | 20,28 | 16,86 | 17,44 |
| 5. Autoveicoli | 5,35 | 5,21 | 3,22 |
| 6. Altri mezzi trasporto (1) | 0,02 | 0,24 | 0,23 |
| 7. Gomma | 8,80 | 8,74 | 8,03 |
| 8. Carta | 3,36 | 4,28 | 3,97 |
| 9. Minerali non metalliferi | 6,08 | 6,36 | 8,11 |
| 10. Macchine per ufficio | nd | 4,48 | 3,20 |
| TOTALE | 4,85 | 5,21 | 4,67 |

(1) vedi nota 11 per classi SITC2 considerate.

(2) aerei esclusi

Fonte: Elaborazioni su dati OCSE, serie C.

Tabella 17
Saldo dell'interscambio con l'estero (quote % sul PIL) valori correnti (media 1981-85)

| PAESI | Prodotti agro-alimentari | Materie prime energetiche | Altri Prodotti | Totale |
|---------------|-----------------------------|------------------------------|-------------------|--------|
| Usa | 0.2 | - 1.7 | - 0.8 | - 2.3 |
| Giappone | - 1.2 | - 3.3 | 0.4 | 1.9 |
| Germania R.F. | - 1.3 | - 4.5 | 0.8 | 3.0 |
| Reino Unito | - 1.2 | 1.6 | - 1.7 | - 1.3 |
| Francia | 1.7 | - 4.5 | 0.8 | - 2.0 |
| Tot. 5 paesi | - 0.3 | - 2.6 | 2.1 | - 0.9 |
| Italia | - 1.7 | - 6.3 | 4.7 | - 3.3 |

Fonte: Caselli - Signorini (1987) (elaborazioni su dati OCSE).

Tabella 18

Dipendenza energetica dall'estero (1) (quote percentuali).

| PAESI | 1970 | 1975 | 1980 | 1985 (2) |
|-------------------|------|------|------|----------|
| Italia | 81,4 | 83,9 | 82,8 | 81,3 |
| Germania Federale | 47,4 | 55,2 | 55,9 | 50,7 |
| Francia | 69,2 | 75,4 | 75,2 | 57,9 |
| Regno Unito | 37,6 | 43,7 | 5,0 | -15,9 |
| Stati Uniti | 8,1 | 17,2 | 14,4 | 10,8 |
| Giappone | 84,0 | 91,4 | 85,4 | 82,9 |

(1) Rapporto fra importazioni nette e fabbisogno totale di fonti di energia, entrambi espressi in tep.

(2) Stime, tranne che per l'Italia.

Fonte: Banca d'Italia, Relazione 1986.

Tabella 19

PRINCIPALI INVESTIMENTI DIRETTI DI AZIENDE ITALIANE ALL'ESTERO: 1985-87

| Settore | Investitore Italiano | Anno | Società Estera | Modalità (1) | Proprietà % | Paese | Stima valore Investmento (miliardi lire) |
|------------------|----------------------|------|-----------------|--------------|-------------|----------|--|
| Chimica | Ferruzzi | 1985 | Missalco | N | 75,0 | Usa | 130 |
| " | Cir | 1985 | Ch. of the Rite | A | 14,0 | Usa | n.d. |
| " | Montedison | 1986 | Kerament | N | 80,0 | Usa | 50 |
| " | Montedison | 1986 | Conserv | A | 100,0 | Usa | 35 |
| " | Montedison | 1986 | United Standl | A | 100,0 | Usa | 104 |
| " | Montedison | 1987 | Antibiotics | A | 100,0 | Spagna | 584 |
| " | Montedison | 1987 | Umont | (2) | 80,0 | Usa | 1950 |
| " | Montedison | 1987 | Enichem-Arco | N | 50,0 | Usa | n.d. |
| " | Enichem | 1986 | Beshin Say | (2) | n.d. | Francia | 50 |
| Alimentare | Ferruzzi | 1986 | Davylol | A | 70,0 | Francia | 70 |
| " | Buitoni | 1986 | CPC | A | 100,0 | Europa | 820 |
| " | Ferruzzi | 1987 | Coca | A | 100,0 | Brasile | n.d. |
| " | Ferruzzi | 1987 | Central Soya | A | 100,0 | Usa | 480 |
| " | Ferruzzi | 1987 | Dalco | A | 19,0 | Francia | 120 |
| Comp. Auto | Cir | 1986 | Matra | A | 65,0 | Francia | n.d. |
| " | Fiat | 1986 | Bellm P. | N | 51,0 | Brasile | 174 |
| " | Fiat | 1987 | Triumph-Adler | A | 90,4 | Germania | 110 |
| Macc. Ufficio | Olivetti | 1986 | Iveco-Ford | A | 48,0 | UK | n.d. |
| Veicoli Industr. | Iveco | 1985 | Metzeler | A | 100,0 | Germania | 48 |
| Gomma | Pirelli | 1985 | Tropical | A | 100,0 | Brasile | n.d. |
| " | Pirelli | 1985 | Desland | A | 29,9 | UK | n.d. |
| Aviazione | Fiat | 1985 | Yves St-Laurent | A | 25,0 | Francia | n.d. |
| Tessile | Cir | 1986 | Uasa Haute | A | 52,0 | Spagna | n.d. |
| Costruzioni | Fiat Impresit | 1987 | | A | | | |

(1) N: ex novo; A: acquisizione

(2) aumento quote

Tabella 20

Stock di investimenti diretti manifatturieri esteri negli Stati Uniti per paese di provenienza: 1980-84.

| | 1980 | 1984 | Tassi di crescita medi annui 1981-84 |
|-----------------|--------|-------|---|
| Europa | 21.953 | 38684 | 15,0 |
| - Belgio | 388 | 495 | 6,3 |
| - Francia | 2291 | 5402 | 23,9 |
| - Germania | 3875 | 4431 | 3,4 |
| - Italia (a) | 50 | 340 | 61,5 |
| - Italia (b) | 294 | 545 | 16,7 |
| - Olanda | 4777 | 12470 | 27,1 |
| - Gran Bretagna | 6159 | 9347 | 11,0 |
| - Svezia | 994 | 1008 | 0,4 |
| - Svizzera | 3116 | 4782 | 11,3 |
| Giappone | 1033 | 2262 | 21,6 |
| TOTALE | 32.993 | 50664 | 11,3 |

(a) Survey of Current Business, August 1985.

(b) Indagine Iai

Fonti: Survey of Current Business; Indagine IAI.

Tabella 21

Raffronto tra lo stock di investimenti diretti manifatturieri negli Stati Uniti di imprese di vari paesi e di imprese italiane. Indici normalizzati (a): 1980-1984 (b).

| | 1980 | 1984 |
|----------------|------|------|
| Italia | 1,0 | 1,0 |
| Europa | 8,4 | 7,8 |
| CEE | 8,7 | 8,3 |
| -Belgio | 4,4 | 3,0 |
| -Francia | 4,7 | 5,8 |
| -Germania | 6,4 | 3,9 |
| -Olanda | 37,8 | 54,5 |
| -Gran Bretagna | 15,9 | 12,3 |
| Svezia | 10,9 | 5,6 |
| Svizzera | 40,8 | 33,7 |
| Giappone | 1,3 | 1,4 |

a) IDi IDIt
 — —
 PILi PILIt

b) Serie calcolata utilizzando la stima IAI del valore dell'ID italiano, e per gli altri paesi i dati "first country" pubblicati dal Commerce Department.

Fonti: vedi tabella 6.1

Tabella 22

Coinvolgimento globale delle imprese estere con il mercato americano: settore manifatturiero, 1984.

| | (F+X) ml \$ | F/X |
|---------------|----------------|------|
| Europa | 167622 | 1,70 |
| Francia | 22980 | 1,86 |
| Germania | 43704 | 1,54 |
| Italia | 9006 | 0,16 |
| Italia (IAI) | 10080 | 0,30 |
| Gran Bretagna | 39820 | 3,18 |
| Olanda | 14617 | 4,34 |
| Svizzera | 15335 | 4,39 |
| Giappone | 69682 | 0,17 |

Legenda: X = esportazioni negli Stati Uniti
 F = fatturato delle consociate americane

Fonti: per il fatturato, dati preliminari "ultimate country" forniti dal Department Commerce; per le esportazioni, OCSE "Statistics of Foreign Trade" serie B.

Tabella 23

Distribuzione settoriale dello stock di investimenti diretti manifatturieri italiani negli Stati Uniti, 1980-1984.

| | 1980 | 1984 |
|---|-------|-------|
| Alimentari | 2,3 | -0,8 |
| Chimica | - | 21,6 |
| Prodotti in metallo | 0,1 | 0,3 |
| Meccanica non elettrica | 47,0 | 30,7 |
| Meccanica el. e macchine per ufficio | 11,0 | 11,2 |
| Gomma | 6,8 | 8,8 |
| Minerali non metalliferi | 19,8 | 11,5 |
| Altri | 13,1 | 16,6 |
| Totale | 100,0 | 100,0 |
| TOTALE (ml\$) | 295 | 545 |

Fonte: Indagine IAI.

Tabella 24

Distribuzione settoriale dello stock di investimenti diretti esteri
 manifatturieri negli Stati Uniti, 1984.

| | Alimen- tari | Chimi- ca | Metall- li | Meccan- ica | Altri | TOTALE |
|----------------|-----------------|--------------|---------------|----------------|-------|--------|
| Europa | 19,3 | 37,5 | 6,4 | 14,9 | 21,9 | 100,0 |
| CEE | 19,5 | 37,9 | 6,2 | 13,9 | 22,5 | 100,0 |
| -Francia | 6,3 | 52,7 | 10,9 | 2,6 | 27,5 | 100,0 |
| -Germania | 8,6 | 52,9 | 4,7 | 20,8 | 20,9 | 100,0 |
| -Olanda | nd | 26,8 | nd | 15,6 | 23,9 | 100,0 |
| -Gran Bretagna | 23,5 | 35,3 | 7,7 | 15,7 | 17,8 | 100,0 |
| -Italia (a) | nd | nd | 0,6 | 14,4 | 24,7 | 100,0 |
| -Italia (b) | -0,8 | 21,6 | 0,3 | 50,7 | 20,3 | 100,0 |
| Svezia | nd | 6,0 | nd | 54,9 | 22,7 | 100,0 |
| Svizzera | nd | 43,0 | nd | 12,8 | 17,0 | 100,0 |
| Giappone | 8,7 | 11,8 | 23,7 | 23,8 | 32,0 | 100,0 |

(a) Survey of Current Business

(b) Indagine IAI

(c) Per omogeneità con i criteri di classificazione utilizzati dalla fonte americana, alcuni investimenti prima classificati come gomma sono ora inclusi nel comparto meccanico.

Fonti: Survey of Current Business; Indagine IAI.

Tabella 25

Esportazioni manifatturiere dell'Italia verso gli Stati Uniti, composizione percentuale.

| | 1980 | 1984 |
|-------------------------------|-------|-------|
| Alimentari | 10,3 | 8,1 |
| Chimica | 5,5 | 5,7 |
| Metalli e prodotti in metallo | 5,7 | 8,0 |
| Meccanica non el. | 13,3 | 13,1 |
| Macchine per ufficio | 2,0 | 2,2 |
| Meccanica elettrica | 2,1 | 2,9 |
| Veicoli stradali | 12,1 | 5,0 |
| Altri mezzi di trasporto | 2,4 | 2,8 |
| Meccanica di precisione | 2,4 | 2,0 |
| Gomma | 2,5 | 1,6 |
| Minerali non metalliferi | 5,3 | 5,3 |
| Altri settori | 36,4 | 43,3 |
| - Tessile abbigliamento | 9,0 | 13,1 |
| - Calzature | 12,3 | 10,7 |
| - Gioielleria | 6,9 | 8,7 |
| - Mobilio | 1,7 | 2,8 |
| TOTALE MANUFATTI | 100,0 | 100,0 |

Fonte: OCSE, "Statistics of Foreign Trade", serie B, vari anni (elaborazione).

Tabella 26

Esportazioni manifatturiere dell'Europa e del Giappone verso gli Stati Uniti, 1984 (composizione percentuale).

| | Fran- cia | Germa- nia | Olan- da | Gran Bret. | Sviz- zera | Sve- zia | Giap- pone |
|-------------------------|--------------|---------------|-------------|---------------|---------------|-------------|---------------|
| Alimentari | 10,9 | 3,1 | 19,0 | 7,6 | 3,7 | 2,3 | 0,0 |
| Chimica | 15,2 | 9,5 | 20,7 | 14,0 | 14,0 | 3,3 | 2,3 |
| Metall. e prod. in Met. | 12,3 | 11,4 | 12,2 | 8,4 | 5,0 | 14,0 | 9,1 |
| Mecchanica non el. | 15,9 | 20,5 | 9,3 | 21,7 | 26,4 | 15,4 | 9,8 |
| Mecchanica per ufficio | 1,6 | 2,1 | 7,7 | 5,4 | 6,9 | 1,0 | 9,1 |
| Mecchanica elettrica | 4,9 | 6,0 | 8,8 | 3,4 | 1,6 | 8,1 | 23,8 |
| Veicoli stradali | 10,0 | 32,0 | 1,1 | 0,5 | 0,5 | 41,2 | 31,3 |
| Altri mezzi di trasp. | 6,7 | 1,5 | 4,7 | 7,0 | 0,4 | 1,1 | 0,6 |
| Mecchan. di precisione | 3,7 | 3,0 | 2,9 | 4,4 | 12,7 | 2,1 | 4,5 |
| Gomma | 2,7 | 1,8 | 1,6 | 1,7 | 1,0 | 0,8 | 1,4 |
| Minerali non metallici | 3,7 | 1,9 | 2,8 | 3,0 | 8,4 | 0,6 | 1,6 |
| Altri settori | 12,6 | 6,4 | 8,4 | 15,0 | 10,6 | 5,5 | 5,7 |
| TOTALE MANUFATTI | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fonte: OCSE "Statistics of Foreign Trade", serie B, vari anni (elaborazione).

Tabella 27

Indici di specializzazione nell'export (ISPX) (a), nel commercio di manufatti con gli Stati Uniti, 1984.

| | Francia | Germania | Italia | Olanda | Gran Bret. | Svezia | Giappone |
|--------------------------------------|---------|----------|--------|--------|------------|--------|----------|
| Alimentari | 1,22 | 0,35 | 0,91 | 2,21 | 0,84 | 0,51 | 0,09 |
| Chimica | 2,21 | 1,70 | 1,02 | 3,70 | 2,42 | 2,50 | 0,41 |
| Met. e prod. in met. | 1,17 | 1,09 | 0,77 | 1,15 | 0,81 | 0,55 | 0,87 |
| Meccanica non el. | 1,65 | 2,14 | 1,37 | 0,97 | 2,27 | 2,75 | 1,03 |
| Meccanica el. e macchine per ufficio | 0,36 | 0,55 | 0,28 | 0,90 | 0,48 | 0,46 | 1,60 |
| Veicoli stradali | 0,57 | 1,68 | 0,25 | 0,04 | 0,45 | 0,02 | 1,85 |
| Altri mezzi trasport. | 4,50 | 1,01 | 1,87 | 3,16 | 4,65 | 0,28 | 0,42 |
| Mecc. di precisione | 1,32 | 1,97 | 0,72 | 1,05 | 1,52 | 4,55 | 1,63 |
| Gomma | 1,55 | 1,03 | 0,92 | 0,95 | 0,95 | 0,57 | 0,83 |
| Aut. non metalliferi | 0,94 | 0,67 | 1,05 | 1,0 | 1,05 | 2,92 | 0,95 |
| tessile, abbigliamento. | 0,52 | 0,20 | 1,74 | 0,30 | 0,58 | 0,32 | 0,27 |
| calzature | 0,63 | 0,14 | 4,51 | 0,09 | 0,28 | 0,37 | 0,04 |
| Cartoleria | 0,59 | 0,28 | 13,27 | 0,11 | 0,31 | 5,56 | 0,17 |

(a) per la definizione di ISPX vedi p. 30

Fonte: OCSF, "Statistics of European Trade", serie B, vari anni (elaborazione).

iai ISTE UFD AFFARI
INTERIN ZI CIVIL-ROMA
n° Inv. 9364
B. 3.1.1.1.