

Finanza e sviluppo

**Investimenti esteri
delle imprese italiane
nei paesi emergenti**

a cura di

**Oscar Garavello
Giorgio Barba Navaretti**

Fondazione Giordano Dell'Amore

GIUFFRÈ EDITORE



FINANZA e SVILUPPO

Collana diretta
da Arnaldo Mauri

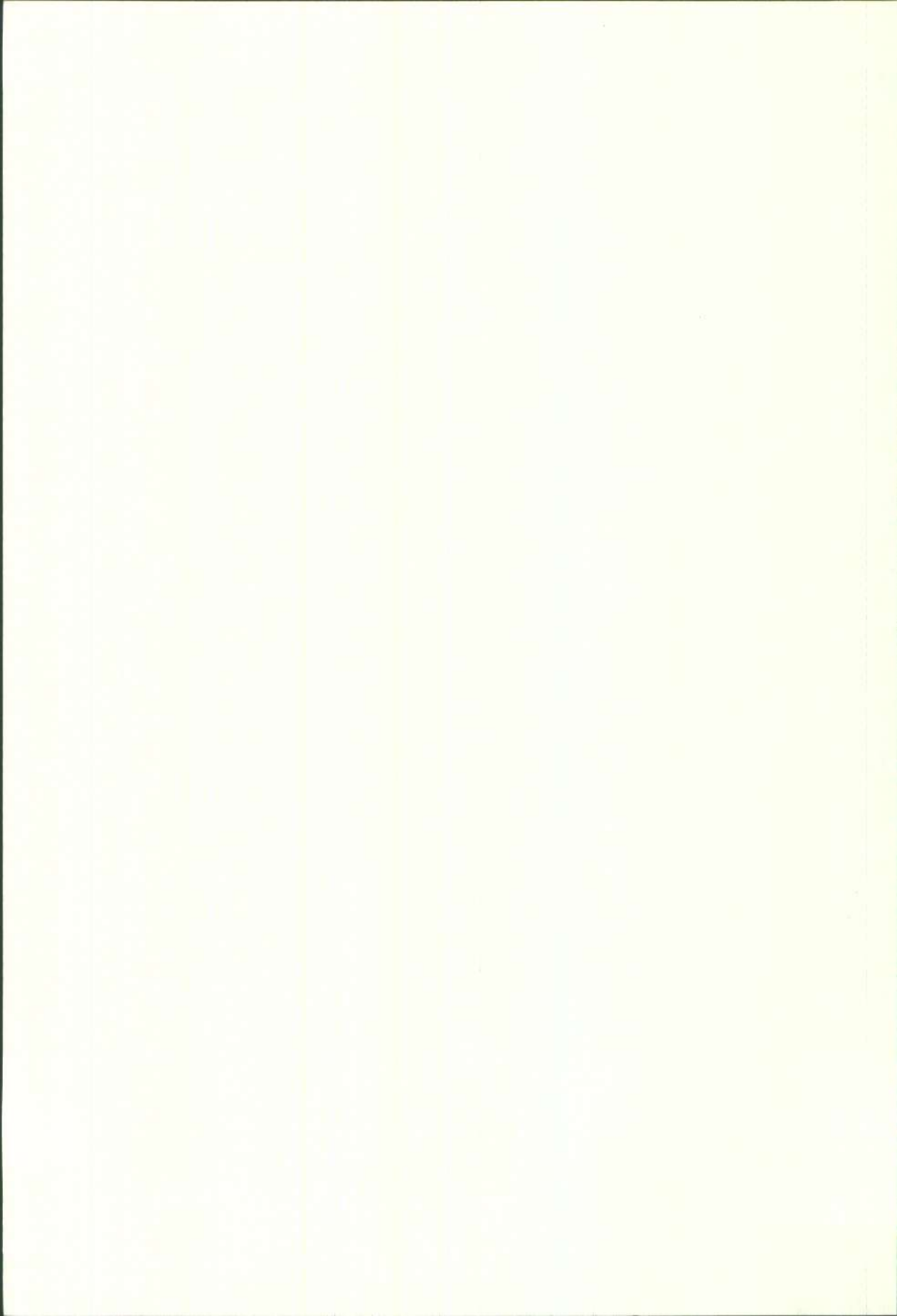
6

FONDAZIONE GIORDANO DELL'AMORE

costituita dalla

Fondazione Cassa di Risparmio delle Provincie Lombarde





Finanza e sviluppo

Investimenti esteri delle imprese italiane nei paesi emergenti

a cura di

Oscar Garavello e Giorgio Barba Navaretti

Fondazione Giordano Dell'Amore

GIUFFRÈ EDITORE

ISBN 88-14-08701-6

TUTTE LE COPIE DEVONO RECARE IL CONTRASSEGNO DELLA S.I.A.E.

© Copyright Dott. A. Giuffrè Editore, S.p.A. Milano - 2001

La traduzione, l'adattamento totale o parziale, la riproduzione con qualsiasi mezzo (compresi i microfilm, i film, le fotocopie), nonché la memorizzazione elettronica, sono riservati per tutti i Paesi.

Tipografia «MORI & C. S.p.A.» - 21100 VARESE - Via F. Guicciardini 66

BIOGRAFIE

Giorgio Barba Navaretti è Professore Associato di Economia dello Sviluppo all'Università degli Studi di Ancona e Direttore Scientifico del Centro Studi Luca d'Agliano.

Giorgio Basevi è Professore Ordinario di Economia Internazionale all'Università di Bologna. È inoltre docente presso la Libera Università di Bolzano. Presiede MTS, Società del Mercato dei Titoli di Stato.

Anna M. Falzoni è Ricercatore Confermato di Economia Politica all'Università degli Studi di Bergamo e fellow Centro Studi Luca d'Agliano e CESPRI Università Bocconi.

Oscar Garavello è Professore Ordinario di Politica Economica II presso la Università degli Studi di Milano e collaboratore della Fondazione « Giordano Dell'Amore ».

Marco Mutinelli è Professore Associato di Gestione Aziendale all'Università degli Studi di Brescia.

Gianmarco I.P. Ottaviano è Professore Associato di Economia Politica all'Università Commerciale « L. Bocconi » di Milano e Research Affiliate del CEPR.

Enrico Santarelli è Professore Straordinario di Politica Economica all'Università degli Studi di Bologna.

Alessandro Turrini è ricercatore di Economia Politica all'Università degli Studi di Bergamo e fellow CERP e Centro Studi Luca d'Agliano.

Marco Vivarelli è Professore Associato di Economia Politica all'Università Cattolica di Piacenza.

INDICE

Introduzione

GLI INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI VERSO I PAESI EMERGENTI: L'ATTUALE DIBATTITO NEL MONDO INDUSTRIALE

(di *Oscar Garavello*)

	<i>pag.</i>
1. I problemi aperti e la presentazione del volume	1
2. La recente ripresa degli IDE ed i nuovi atteggiamenti	8
3. Verso gli IDE « labour seeking »	19
4. Nuova tipologia degli IDE ed effetti occupazionali e salariali ...	28
5. Verso nuovi obiettivi e campi di ricerca	36

Capitolo 1

L'INTERNAZIONALIZZAZIONE PRODUTTIVA DELLE IMPRESE ITALIANE: CARATTERISTICHE STRUTTURALI, TENDENZE EVOLUTIVE E MOTIVAZIONI

(di *Marco Mutinelli*)

1. Introduzione	51
2. L'internazionalizzazione produttiva delle imprese italiane	53
2.1. Il quadro generale	53
2.2. Gli orientamenti geografici e settoriali	61
2.3. I protagonisti dell'internazionalizzazione produttiva	66
3. Le logiche settoriali dell'espansione multinazionale delle grandi imprese	70
4. Le strategie di internazionalizzazione produttiva delle « piccole multinazionali »	77
4.1. Metodologia di analisi	77
4.2. Le motivazioni delle iniziative di investimento diretto all'estero	81
4.3. L'identificazione di gruppi omogenei di strategia-struttura	87
4.4. Il ruolo delle variabili di contesto	93
4.4.1. I settori di attività	93
4.4.2. La localizzazione geografica	96
4.4.3. Le dimensioni d'impresa	98
5. Conclusioni	99

Capitolo 2

**LE DETERMINANTI DELLA DECISIONE DI INVESTIRE
IN PAESI A BASSO SALARIO
DELLE MULTINAZIONALI ITALIANE**

(di Anna M. Falzoni e Alessandro Turrini)

	<i>pag.</i>
1. Introduzione	105
2. Alcuni fatti stilizzati sulle multinazionali italiane	109
3. Le determinanti della decisione di investire in paesi a basso salario: il background teorico	111
4. L'analisi empirica	115
4.1. Le caratteristiche e le strategie delle imprese del campione	115
4.2. La verifica empirica delle determinanti <i>firm-specific</i> della delocalizzazione nei paesi a basso salario	124
5. Conclusioni	128

Capitolo 3

**LA DELOCALIZZAZIONE DELLE IMPRESE ITALIANE:
L'IMPATTO SULL'OCCUPAZIONE DELLA CASAMADRE**

(di Giorgio Barba Navaretti, Anna M. Falzoni
e Alessandro Turrini)

1. Introduzione	131
2. Il legame tra IDE e occupazione: una tassonomia	133
3. Effetti occupazionali e tipologia degli IDE	137
4. IDE, occupazione e salari: aspetti concettuali	141
5. Investimenti in uscita ed occupazione: rassegna dei principali contributi empirici	143
6. Investimenti in uscita ed occupazione: evidenza empirica per un campione di imprese italiane	148
7. Conclusioni	159

Capitolo 4

**DISTRETTI INDUSTRIALI E MERCATO GLOBALE:
ESPORTAZIONI O INVESTIMENTI DIRETTI?**

(di Giorgio Basevi e Gianmarco I.P. Ottaviano)

1. Introduzione	163
2. Un modello stilizzato di distretto	168
2.1. L'equilibrio di mercato	172
3. Analisi di benessere	178
4. Conclusioni	182

Capitolo 5

**LA PROMOZIONE DELLE *JOINT VENTURES* ITALIANE
NELLE ECONOMIE IN VIA DI SVILUPPO
E IN TRANSIZIONE***(di Giorgio Barba Navaretti, Enrico Santarelli e Marco Vivarelli)*

	<i>pag.</i>
1. Introduzione.....	185
2. Gli strumenti di promozione finanziaria degli investimenti diretti all'estero in Italia.....	188
3. Il campione analizzato.....	191
4. Incentivi e caratteristiche delle <i>joint ventures</i> sussidiate.....	192
5. Sussidio e <i>performance</i> delle imprese sussidiate.....	201
6. Conclusioni.....	205



Introduzione

GLI INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI VERSO I PAESI EMERGENTI: L'ATTUALE DIBATTITO NEL MONDO INDUSTRIALE

OSCAR GARAVELLO

1. I problemi aperti e la presentazione del volume

1.1. Da qualche tempo nei paesi industriali gli investimenti diretti esteri (IDE) sono considerati non solo come componenti diretti del saldo della bilancia dei pagamenti ma anche come efficienti indicatori della capacità competitiva, del grado di (de)industrializzazione e della situazione del mercato del lavoro. Ovviamente al significato macroeconomico della variabile ricordata si aggiungono importanti aspetti settoriali ed aziendali conseguenti all'inserimento degli IDE in comparti produttivi strategici ed alla partecipazione del capitale estero (nazionale) alla gestione delle imprese nazionali (estere).

Si potrebbe dire « niente di nuovo sotto il sole » poiché timori e preoccupazioni da un lato e speranze ed aspettative dall'altro lato hanno da sempre accompagnato l'afflusso ed il deflusso degli IDE nei paesi industriali. Non si può a questo riguardo non ricordare un pamphlet, più che una vera analisi economica, uscito quasi 35 anni fa in Francia il cui titolo « *Le défi américain* » (Servan-Schreiber, 1976) rappresentava bene l'insieme delle opportunità e delle difficoltà derivanti dal flusso degli IDE fra le due sponde dell'Atlantico. La « sfida » con l'egemone colosso statunitense era indispensabile per lo sviluppo delle produzioni di punta ed il miglioramento del patrimonio tecnologico tuttavia minacciava la posizione internazionale dei principali gruppi industriali dei paesi europei. Si potrebbe tuttavia andare più addietro nel tempo per rendersi conto del ruolo centrale e della duplice valenza degli IDE nel processo

di industrializzazione dei paesi oggi maturi: positiva, per la formazione del surplus investibile e l'emergere della classe operaia; negativa, per gli effetti sociali dello smantellamento del settore primario (soprattutto agricolo) e delle conseguenti migrazioni campagna-città. Stesso atteggiamento di attesa e timore hanno suscitato nei paesi leader alla fine del secolo scorso gli IDE in direzione di un gruppo di aree in ritardo poiché il finanziamento del processo di industrializzazione da un lato apriva importanti opportunità di interscambio, dall'altro lato facilitava (come poi avvenne) il sorgere di agguerriti competitori sul mercato internazionale.

Almeno nei paesi industriali, la situazione attuale è abbastanza curiosa poiché mentre i flussi di IDE al loro interno sono visti come un fenomeno positivo, i timori si sono spostati sui deflussi verso i paesi emergenti (paesi in via di sviluppo ed economie in transizione). Il fenomeno è presente non solo in Europa ma anche negli Stati Uniti e nel Giappone, pur se con modalità diverse a causa dell'entità, distribuzione settoriale e destinazione geografica degli IDE. Tali timori vengono poi esasperati allorché si stipulano accordi regionali Nord-Sud che prevedono una maggiore mobilità non solo dei beni ma anche dei fattori produttivi e che rendono i paesi emergenti più competitivi, stabili, affidabili e quindi più attraenti per gli IDE.

È difficile concretizzare le preoccupazioni sorgenti dal deflusso degli IDE verso i paesi emergenti essendo, come già detto, estese dal contesto macroeconomico a quello settoriale ed aziendale con differenti prospettive. Con sempre maggiore frequenza tuttavia l'attenzione si appunta sul tallone d'Achille dei sistemi occidentali, cioè sul mercato del lavoro, che sembra indebolito dalla creazione all'estero di capacità produttiva da parte della imprenditorialità, capitale e capacità tecniche domestiche. A causa delle differenti situazioni del mercato del lavoro, l'attenzione si rivolge nei singoli paesi ora alla disoccupazione, ora al livello dei salari, ora, infine, ai crescenti differenziali salariali. Con qualche significativa eccezione, nei paesi europei la preoccupazione maggiore riguarda gli effetti degli IDE sulla disoccupazione anche se per unanime consenso le cause fondamentali del fenomeno sono da ricercarsi altrove (progresso tecnico «labour-saving», spostamento della produzione verso settori a bassa intensità di lavoro, politiche

monetarie e fiscali restrittive, rigidità del mercato del lavoro, ecc.). Assai spesso il dibattito tende ad abbandonare una prospettiva globale per incentrarsi sulla scarsa tenuta dell'occupazione manifatturiera in relazione al fenomeno della de-industrializzazione, da lunghi anni al centro di accesi dibattiti, perdendo di vista quanto accade nell'ormai strategico settore dei servizi.

Si deve notare, ma questo aspetto verrà ripreso più oltre, che le preoccupazioni rivolte agli IDE sono state precedute da identiche osservazioni concernenti la crescita delle importazioni provenienti dai paesi emergenti. In questo campo l'esplosione del dibattito è avvenuto allorché, invece dei tradizionali beni primari (minerari ed agricoli), i paesi emergenti si sono presentati come esportatori di beni manifatturati, dapprima « leggeri », poi sempre più sofisticati. I timori vengono rinfocollati ogni volta che appaiono nuove previsioni formulate in sedi ufficiali sul massiccio aumento delle esportazioni manifatturiere dei paesi emergenti nei prossimi 10-20 anni. È inutile aggiungere che le sensibili migrazioni dai paesi emergenti hanno gettato olio sul fuoco circa i possibili effetti negativi della crescente interdipendenza tra aree a diverso livello di sviluppo sull'occupazione domestica soprattutto in contesti settoriali e macroeconomici caratterizzati da maggiori squilibri e distorsioni.

Nel contesto della problematica analizzata si pone il volume qui introdotto che raccoglie diversi contributi dedicati agli IDE nella più recente esperienza del nostro paese. Si intende fare il punto della situazione italiana che certamente presenta evidenti specificità rispetto ai restanti paesi industriali (europei in particolare) ed in primo luogo mettere in luce i rapporti fra occupazione domestica ed investimenti esteri delle imprese manifatturiere verso i paesi emergenti. Il volume colma una lacuna nella letteratura specialistica del nostro paese, che spesso ha trascurato la tematica qui trattata nonostante i crescenti deflussi di IDE interessino una notevole varietà di imprese, settori e regioni. Le conclusioni raggiunte sono di notevole interesse anche se debbono venire sottoposte a verifiche periodiche per i sempre rinnovantesi comportamenti delle nostre imprese rispetto alla delocalizzazione delle loro attività produttive.

1.2. Non si poteva iniziare che con una analisi statistica degli IDE delle imprese italiane mettendo chiaramente in luce le caratteristiche distintive e, fra queste, l'ancora modesta entità del fenomeno, la rincorsa per mettersi alla pari con gli altri paesi europei, la forte presenza di piccole e medie multinazionali, la debole partecipazione dei settori industriali di punta, la delocalizzazione produttiva in alcuni comparti a forte intensità di lavoro, la destinazione fortemente concentrata nelle economie europee in transizione, gli stretti rapporti con i distretti industriali, ecc. (M. Mutinelli, *L'internazionalizzazione produttiva delle imprese italiane: caratteristiche strutturali, tendenze evolutive e motivazioni*). Si entra poi nel cuore del dibattito mettendo a fuoco con una indagine empirica le strategie di internazionalizzazione delle « piccole multinazionali » italiane negli anni più vicini a noi. Utilizzando la « cluster analysis » si identificano alcuni gruppi omogenei di iniziative in funzione del prevalente orientamento strategico dell'investitore italiano: fra i sei « clusters » individuati, quattro appaiono espressione di strategie pure ispirate cioè ad un unico obiettivo mentre i rimanenti due debbono venire interpretati come il risultato di strategie miste. Il risultato più interessante è che nell'attuale fase di internazionalizzazione diffusa non si può riscontrare una generalizzata « fuga dall'Italia » delle imprese manifatturiere, almeno in misura tale da spiazzare lo sviluppo e l'occupazione del paese.

L'analisi viene poi ripresa in modo più specifico e con differenti approcci analitici in due saggi rivolti ad analizzare gli effetti degli IDE sul mercato del lavoro e principalmente sulla occupazione manifatturiera del nostro paese. Prendendo in esame un significativo numero di imprese appartenenti all'industria del tessile/abbigliamento e della meccanica, il primo contributo (A.M. Falzoni-A. Turrini, *Le determinanti della decisione di investire in paesi a basso salario delle multinazionali italiane*) intende individuare i fattori che spingono le imprese italiane a concentrare i loro investimenti in paesi a più basso salario. L'analisi teorica permette di affermare che la probabilità di delocalizzare nei paesi ricordati si riduce all'accrescersi degli « intangibile assets » posseduti dall'impresa, si accresce in presenza di investimenti a prevalente natura verticale e si associ ad elevati volumi di scambi commerciali « intra-firm ». Sul

piano empirico, con un modello «probit» si stima la probabilità che una consociata estera sia localizzata in aree a basso costo del lavoro anziché in paesi industriali in relazione ad un set di caratteristiche della casamadre e della consociata. I risultati dell'esercizio econometrico sono in linea con le attese, specialmente per quanto riguarda il settore tessile/abbigliamento: la probabilità che una consociata estera sia localizzata in una area a basso costo del lavoro è tanto maggiore quanto più elevati sono il grado di verticalità dell'investimento (rapporto addetti/fatturato), il valore degli scambi commerciali «intra-firm» ed il rapporto occupazione totale/lavoratori qualificati (inverso del valore degli «intangible assets»).

Sulla base di un campione di multinazionali italiane per gli anni 1990 e 1997, il secondo saggio (G. Barba Navaretti-A.M. Falzoni-A. Turrini, *La delocalizzazione delle imprese italiane: l'impatto sull'occupazione della casamadre*) intende verificare l'ipotesi se gli IDE riducono l'occupazione domestica tramite l'esportazione di posti di lavoro. Viene presentata una tassonomia dei canali diretti ed indiretti che legano gli IDE all'occupazione domestica, concentrandosi più specificamente sugli effetti differenziali degli IDE di tipo verticale ed orizzontale. La sezione empirica utilizzando dati a livello di impresa vuole studiare la relazione «diretta» fra occupazione delle casemadri ed occupazione delle rispettive consociate estere di un campione di multinazionali italiane (1990 e 1997). La quota di addetti delle filiali estere (sugli addetti totali della casamadre) in paesi a basso costo del lavoro viene regredita su una «dummy» temporale e su una serie di variabili «firm specific», permettendo di giungere ad interessanti risultati: la «dummy» temporale indica come dai primi anni '90 sia iniziata una nuova fase della delocalizzazione dell'industria nazionale nei paesi a basso costo del lavoro; la variabile quota dei lavoratori qualificati è molto significativa per cui le imprese delocalizzanti non sono quelle ex ante maggiormente vulnerabili dalla competizione dei Pvs; la regressione per il settore tessile/abbigliamento dà risultati migliori rispetto alla regressione del settore meccanico confermando che gli IDE verso i paesi ricordati sono un fenomeno significativo per i settori tradizionali. Anche sulla base della dinamica occupazionale delle imprese che investono e non investono all'estero, la strategia di delocalizzazione sembra permet-

tere alle imprese italiane esposte alla concorrenza dei paesi a basso costo del lavoro di meglio difendere la occupazione domestica.

Gli effetti degli IDE compiuti dalle imprese localizzate nei distretti industriali sono un soggetto purtroppo sinora negletto anche se del massimo interesse per i risvolti teorici e l'interpretazione di importanti fenomeni nel nostro paese. In effetti i distretti industriali sono fortemente influenzati dalla globalizzazione volta a volta per la riduzione dei costi ottenibile tramite la delocalizzazione della produzione, per la crescente competizione fra i distretti industriali degli altri paesi ed infine per la ricerca dei metodi ottimali per la penetrazione sui mercati esteri. Il lavoro presentato (G. Basevi-G. Ottaviano, *Distretti industriali e mercato globale: esportazioni o investimenti diretti?*) si concentra sul terzo problema indagando in modo specifico la scelta delle imprese inserite nei distretti industriali fra esportazioni ed IDE «market seeking» per raggiungere un maggiore grado di coinvolgimento internazionale. Secondo il modello formulato le imprese localizzate nei distretti industriali ricorrono ad una combinazione di esportazioni ed IDE che si rivela certamente subottimale per l'intero complesso produttivo anche se la direzione della distorsione dipende dagli ostacoli alla mobilità dei beni e dei capitali. L'inefficienza ricordata dipende dalla presenza di tre esternalità positive trasferite dalle imprese ai distretti che non vengono adeguatamente considerate nelle decisioni di localizzare la nuova capacità produttiva: esse rispettivamente si collegano alla presenza di «feedbacks» dagli stabilimenti ai laboratori di ricerca posti nei distretti industriali (effetto crescita), all'impatto delle scelte sul valore dei brevetti esistenti inizialmente (effetto ricchezza) ed infine alla intensità della competizione negli stessi distretti industriali (effetto concorrenza).

Non si poteva terminare senza un aspetto di politica economica poiché gli IDE di cui si discute sono certamente un fenomeno di mercato ma risentono profondamente degli interventi dei pubblici poteri dei paesi di provenienza e di destinazione. Nel saggio finale (G. Barba Navaretti-E. Santarelli-M. Vivarelli, *La promozione delle joint ventures italiane nelle economie in via di sviluppo ed in transizione*) si analizzano le politiche di promozione degli investimenti verso i paesi emergenti messe

in atto nei paesi industrializzati. In particolare, ci si domanda se gli strumenti sinora introdotti dal legislatore italiano permettono di raggiungere al minimo costo gli obiettivi voluti, cioè un flusso maggiore di IDE verso i paesi emergenti nel quadro della cooperazione internazionale. Le indagini statistiche non danno una risposta univoca circa l'essenzialità del sussidio nelle decisioni di investimento all'estero delle imprese italiane anche se nel complesso tale facilitazione sembra rappresentare un mero trasferimento di risorse senza di per sé generare investimenti aggiuntivi. Da qui l'utilità di una più netta distinzione nella politica di incentivazione degli IDE fra strumenti di mercato e strumenti di agevolazione: i primi con l'obiettivo di favorire le forze del mercato ad esempio fornendo più numerose, tempestive e corrette informazioni; i secondi con l'obiettivo di compensare i numerosi fallimenti del mercato nei paesi emergenti ad esempio concedendo sussidi in conto capitale e partecipazioni al capitale investito.

1.3. Le poche pagine che seguono intendono a mo' di introduzione fornire un quadro generale al problema degli IDE dei paesi industriali verso le aree emergenti. L'enfasi sarà dapprima posta su quanto avvenuto nell'ultimo decennio, caratterizzato da una assai forte ripresa degli IDE verso i paesi emergenti mettendo in luce tre principali aspetti: i nuovi atteggiamenti e strategie di politica economica nei paesi di provenienza e di destinazione (par. 2), l'affermarsi di un nuovo tipo di IDE (di natura verticale) connesso alla delocalizzazione della produzione (par. 3) ed il suo effetto sulle imprese delocalizzanti nel tentativo di mostrare le limitazioni delle interpretazioni correnti secondo le quali la occupazione creata nei paesi emergenti sostituisce quella domestica (par. 4). La conclusione vuole ribadire ancora una volta l'utilità di ricerche empiriche sugli IDE del nostro paese, ma anche la necessità sempre più impellente di unire aspetti relativi alle imprese delocalizzanti ed a livello di sistema e di considerare congiuntamente agli IDE le restanti forme di capitale estero, l'interscambio di beni e servizi e le migrazioni internazionali. Solo in questo modo si potrà avere una visione più chiara degli effetti sul mercato del lavoro della globalizzazione e, conseguentemente indivi-

duare il ruolo delle politiche economiche a livello nazionale, regionale o internazionale.

2. La recente ripresa degli IDE ed i nuovi atteggiamenti

Anche se non totalmente inaspettata è certamente sorprendente la recente ripresa degli IDE verso i paesi emergenti le cui cause vanno ricercate, con varia graduazione e rapporto di causalità, nell'adozione di processi di sviluppo aperti, nelle strategie di aggiustamento strutturale, nella crisi del debito estero, nei processi di integrazione regionale, nelle innovazioni tecnologiche e delle comunicazioni, nella più spinta competizione a livello globale, ecc. ⁽¹⁾. Per renderci conto della rilevanza del fenomeno ricordato basti confrontare il flusso degli IDE considerati dell'ultimo decennio rispetto a pochi anni prima e la loro quota rapidamente crescente rispetto agli IDE totali ⁽²⁾. Natu-

⁽¹⁾ I fattori determinanti gli IDE sono studiati da lungo tempo (Agarwal, 1980; Lizondo, 1990; ecc.) ma con risultati non sempre applicabili alla forte ripresa degli anni '90 come appare dalle più recenti ricerche di Wheeler-Mody, 1992; Pearce-Islam-Sauvant, 1992; Graham-Krugman, 1993; Imf, 1994; Chap. IV: The Recent Surge in Capital Flows to Developing Countries; Singh-Jun, 1995; Andersen-Hainaut, 1998; Unctad 1999.

⁽²⁾ Anche se non mancano differenze fra le diverse fonti, attendibili documentazioni statistiche degli IDE appaiono in United Nations, 1974; World Bank, 1985, Chap. 9: Direct and Portfolio Investment; World Bank, 1994, Chap. 3: Trends in Foreign Direct Investment for Developing Countries; Imf, 1994; Unctad 1994; Unctad 1996; Unctad 1998; Unctad 1999; Unctad 2000; Oecd, 2000; Thomsen, 2000. Secondo Unctad, 1999, pp. 418-420, in un decennio (1988-1997), l'afflusso di IDE nei paesi emergenti passa da quasi 27 a 162 miliardi \$, cioè in termini percentuali dal 22,1% al 44,9% del totale mondiale. In Unctad, 2000, pp. 7, Fig. 3 e Thomsen, 2000, pp. 15, è presentata la quota degli IDE verso i paesi emergenti rispetto al totale mondiale nel periodo 1980-99: dopo la punta del 1981-82-83 aggirantesi attorno al 40%, si scende a meno del 20% nella seconda metà degli anni '80 per poi risalire al 40% negli anni centrali degli anni '90. I deflussi di IDE dai paesi emergenti passano da circa 14 miliardi \$ nel 1987-92 ad un ammontare superiore a 50 miliardi \$ nel 1998, cioè da 7,1% a 8,8% del totale mondiale. Anche con le difficoltà ben messe in luce in Oecd, 1996, è interessante considerare lo stock degli investimenti esteri concernenti i paesi emergenti e la sua variazione nel corso del tempo: secondo Unctad, 1999, pp. 422-29, 489 e 495, la consistenza degli IDE nei paesi emergenti passa da 112 a 991 miliardi \$ dal 1988 al 1997 cioè in termini percentuali dal 13,4% al 34,8% del totale mon-

ralmente il flusso degli IDE Nord-Sud presenta momenti di pausa dovuti sia alla debole congiuntura mondiale sia a disturbi dei paesi emergenti che maggiormente ne sono beneficiari ma nel complesso il trend non viene di molto modificato da accidenti di breve periodo⁽³⁾. Gli IDE fluenti verso i paesi emergenti provengono per larga parte dai paesi industriali e soprattutto dalle tre principali aree economiche⁽⁴⁾ anche se si notano sempre più frequentemente investimenti dagli stessi paesi emergenti, non esclusi quelli di tipo incrociato⁽⁵⁾.

Oltre che nell'entità una novità appare anche sotto l'aspetto settoriale poiché gli IDE rivolti all'attività primaria (nei suoi vari comparti: minerario ed agricolo, materie prime e beni alimentari, ecc.) dei paesi emergenti si riducono in senso percentuale (e qualche volta in valore assoluto)⁽⁶⁾. Le cause vanno ri-

diale mentre la consistenza degli IDE dei paesi emergenti sale da 2,6% nel 1980 a 9,5% nel 1998.

⁽³⁾ Per la prima volta dall'inizio degli anni '90, gli IDE verso i paesi emergenti sono decresciuti del 3,8% dal 1997 al 1998, in termini assoluti da 172 a 165 miliardi \$. Tale fenomeno fa da contrappunto al forte aumento (superiore al 20%) registrato negli anni 1994, 1996 e 1997 (Unctad, 1999, pp. 45 e 477; World Bank, 1997 e 1999) e sembra da addebitarsi più al rallentamento dei progetti di privatizzazione nei paesi emergenti che a turbolenze finanziarie a livello internazionale. Nell'ultimo decennio gli IDE dei paesi emergenti seguono una dinamica più attenuata anche se nel 1998 la riduzione è assai pronunciata (da 65 a 52 milioni \$ dal 1997 al 1998).

⁽⁴⁾ Come si vede in Andersen-Hainaut, 1998, pp. 5; World Bank, 1994, pp. 62-63; Unctad, 1999, pp. 21, il flusso e lo stock degli IDE sono ancora dominati dagli stati industriali. Gundlach-Nunnenkamp, 1997; Andersen-Hainaut, 1998 e Shatz-Venables, 2000, mostrano la differente distribuzione degli IDE della cosiddetta Triade verso le differenti aree geografiche: Stati Uniti e Giappone inviano il 30% dei loro IDE verso i paesi emergenti mentre nell'Ue (a 15 paesi) tale quota scende a poco più della metà.

⁽⁵⁾ Se si esclude il Messico, gli IDE provenienti da quasi tutti i paesi emergenti confluiscono negli stessi paesi emergenti, sono fortemente concentrati dal punto di vista geografico e contribuiscono in modo determinante alla loro integrazione nell'economia mondiale. La situazione è notevolmente diversa nelle diverse regioni geografiche come si può desumere dalle considerazioni di Lecraw, 1977; Lall, 1986; Lall, 1991; World Bank, 1993, pp. 57; Unctad, 1999, pp. 24 e Chudnovsky-Lopez, 2000 per gli IDE provenienti rispettivamente dai paesi del Sud-Est asiatico e dall'America Latina e rivolti ai paesi emergenti.

⁽⁶⁾ Secondo Unctad, 1999, pp. 27, 418 e 420, nel 1997 al settore primario è rivolto solo il 4,6% (6,7% nel 1988) degli IDE indirizzati ai paesi emer-

cercate non solo nei corsi cedenti dei beni primari che prefigurano un ben modesto tasso di rendimento ma anche nella scarsa propensione dei pubblici poteri a concedere agli imprenditori esteri lo sfruttamento delle risorse primarie se non a condizioni e con modalità restrittive. Tale comportamento dei paesi dotati di risorse naturali per una certa parte riflette i risultati della speculazione teorica sulla distribuzione diseguale dei benefici fra paesi riceventi ed invianti IDE primari, iniziata negli anni '50 ma proseguita sino ai nostri giorni con una sofisticata modellistica dei rapporti economici Nord-Sud⁽⁷⁾. Si ha tuttavia l'impressione che anche nel settore considerato si stia producendo un sensibile cambiamento dell'atteggiamento passato in quanto i paesi emergenti valutano con maggiore realismo i costi ed i benefici degli IDE primari specialmente in presenza di una politica economica maggiormente tempestiva e diversificata⁽⁸⁾.

genti, per larga parte destinati alle miniere ed al petrolio (3,5%) lasciando all'agricoltura, foreste, caccia e pesca un ben modesto 1,1%; nel 1998 lo stock degli IDE nel settore primario nei paesi emergenti è una quota assai modesta (3,8%) del totale mentre poco meno di un decennio fa era assai superiore (10,3%). Secondo Agarwal, 1997, b), Table 2, lo stock di IDE nel settore primario è disceso da 33,3% nel 1984 a 19,9% nel 1995 nel Regno Unito, da 30,1% a 11,8% negli Stati Uniti, da 18,6% a 5,1% in Giappone mentre in controtendenza è la Francia (da 4,0% a 8,0%). In World Bank, 1985, pp. 129, Fig. 2 è presentata la distribuzione settoriale degli IDE nei paesi emergenti nel 1980: la quota del settore minerario sale a 27% in Usa, a 24% in Giappone, a 6% nel Regno Unito ed a 7% nella Germania. Risalendo più addietro nel tempo, secondo Cardoso-Dornbush, 1989, Tabella 26.3, pp. 1.391, nel 1914 lo stock di IDE era per il 50% indirizzato al settore primario (petrolio, miniere, agricoltura,) seguito a distanza dalle infrastrutture (20%), settore manifatturiero (15,0%), commercio (10%) e finanza (10%). Dati leggermente diversi sulla distribuzione settoriale dello stock di IDE nel 1985 e 1995 per Usa, Germania, Giappone e Regno Unito sono riportati in Andersen-Hainaut, 1998, pp. 7.

(7) L'articolo originale è di Singer 1950 ma a stesse conclusioni giunge qualche anno dopo anche Nurkse, 1953, seguiti da una folta serie di contributi interpretativi fra i quali si segnalano Brecher-Choudri, 1982 e Maneschi, 1983. Spesso l'interesse della letteratura si rivolge alla dinamica dei « terms of trade » fra beni primari e manifatturati senza appurare se l'aumento della offerta dei beni primari è alimentata dagli IDE, da un aumento della produttività o più semplicemente dall'estendersi geografico dello sfruttamento delle risorse naturali.

(8) Le politiche restrittive dei paesi emergenti verso gli IDE nel settore

Con le dovute eccezioni spesso legate alla instabilità di breve e di più lungo periodo, gli IDE verso il settore primario dei paesi emergenti vengono invece considerati positivamente nei paesi industriali almeno per quanto riguarda il mercato del lavoro indipendentemente dall'ottica (macroeconomica, settoriale o aziendale) adottata. Infatti nei paesi industriali gli IDE primari chiudono od attenuano il gap fra domanda ed offerta di beni di base, richiedono per la loro messa in opera beni (capitali ed intermedi) e servizi delle imprese nazionali, attivano correnti derivate di esportazioni manifatturiere e permettono elevati livelli di profitto che, opportunamente investiti, determinano l'espansione delle attività produttive nei più diversificati settori produttivi⁽⁹⁾. È inutile aggiungere che nei periodi più recenti l'interesse nei paesi industriali si concentra soprattutto sugli IDE primari rivolti ai prodotti strategici ed energetici la cui carenza può portare a tensioni inflazionistiche, politiche economiche restrittive e quindi fenomeni di « stop and go » che facilmente si riversano sul mercato del lavoro⁽¹⁰⁾.

L'attuale ripresa degli IDE verso i paesi emergenti vede accrescersi enormemente il peso del settore manifatturiero e terziario nei differenti comparti che li compongono. Forse la novità più inaspettata è il crescere degli IDE nel settore dei servizi che risponde da un lato alla crescente domanda ed alla

primario (ed in altre attività) sono analizzate in Williams, 1975; Cole-English, 1991; Conklin-Lecraw, 1997; Unctad, 1999 che si limitano ad una rassegna dei vari strumenti utilizzati senza risalire alle cause strutturali di tali atteggiamenti. Motivi di offerta domestica e di domanda mondiale sembrano giustificare un trattamento diversificato degli IDE nel settore delle risorse naturali, manifatturiero e dei servizi.

⁽⁹⁾ Naturalmente tale conclusione vale nel lungo periodo poiché gli effetti degli IDE sul mercato del lavoro delle attività primarie sono stati devastanti e parzialmente superati solo grazie al crescere della occupazione nel settore manifatturiero che richiedeva tuttavia spostamenti settoriali e territoriali dai distretti rurali.

⁽¹⁰⁾ Nel periodo dei due shocks petroliferi della seconda metà anni '70 ed inizio anni '80, si è persino parlato di un ciclo economico provocato nei paesi industriali dalla variazione dei prezzi dei beni primari opponendolo al più tradizionale ciclo keynesiano causato dalla instabilità della domanda effettiva con effetti altrettanto devastanti sulla occupazione. Naturalmente non è affatto chiaro se tale ciclo esista e sia attribuibile agli IDE fluenti verso il settore primario dei paesi emergenti.

maggiore apertura dei pubblici poteri nei paesi emergenti e dall'altro lato alla offerta di imprenditorialità, capitale e capacità tecniche provenienti dall'estero⁽¹¹⁾. Sino a pochi anni fa, infatti, i pubblici poteri volevano gestire o controllare l'offerta domestica che non sembrava avere un impatto così evidente sulla competitività del paese. Ora le conclusioni sono cambiate poiché ci si rende conto che solo gli IDE permettono di offrire servizi di strategica rilevanza per le imprese, famiglie e pubblici poteri a standard e prezzi internazionali. Aggiungasi poi che in molti comparti del settore terziario l'apertura del mercato domestico scarsamente influisce sulla disponibilità dei servizi in quanto, essendo non commerciabili, la produzione deve avvenire in prossimità della fruizione. Nei paesi industriali il flusso degli IDE verso il settore dei servizi dei paesi emergenti è esaminato con crescente attenzione ma ancora non si riescono ad intravedere gli effetti diretti ed indiretti sulla specializzazione internazionale e quindi sul mercato del lavoro. In un settore così strategico per l'attività produttiva, il benessere sociale e l'azione dei pubblici poteri risulta assai complesso anodare l'analisi degli IDE verso i paesi emergenti con l'evoluzione tecnologica, lo spostamento dei consumi finali ed intermedi e le modiche dimensionali delle imprese produttive⁽¹²⁾.

(11) Come presentato in Unctad, 1999, pp. 27, 419-20 e 422-23 nel 1997 il flusso degli IDE nel settore dei servizi dei paesi emergenti ammonta al 41,3% degli IDE totali mentre poco meno di un decennio prima (1988) non superava il 25,0%; nello stesso periodo lo stock degli IDE ricordati passa da 27,2% nel 1988 a 34,7% nel 1997. Nel settore considerato i servizi finanziari (banche, assicurazioni, intermediari finanziari, ecc.) costituiscono la quota più rilevante ma altri importanti comparti sono il commercio, le costruzioni ed il turismo. Fra i fattori che contribuiscono a tale forte aumento degli IDE nei servizi dei paesi emergenti si ricordano le privatizzazioni nel settore dei trasporti, telecomunicazioni e « public utilities », la crescita della produzione dei servizi nella produzione totale, il progresso tecnologico che frammenta la catena del valore e lo stretto legame fra servizi ed investimenti manifatturieri. Come ricorda Unctad, 1999, pp. 29, le filiali nel settore dei servizi sono costituite non solo dalle multinazionali dei servizi ma anche dalle imprese primarie e manifatturiere.

(12) Si sta sviluppando una notevole letteratura sugli IDE nel settore dei servizi fra i quali basti citare Kravis-Lipsey, 1988; Markusen 1989 e 1995 e, da ultimo, Markusen-Rutheford-Tarr, 2000. Gli IDE nel settore dei servizi sono tradizionalmente considerati « market seeking » anche se non è ovviamente escluso che, per effetto dei miglioramenti tecnici, si riesca a spez-

È tuttavia sul versante del settore manifatturiero che il dibattito sugli IDE verso i paesi emergenti si fa più acceso anche per la loro dimensione quantitativa e la stretta connessione con le modifiche della specializzazione produttiva dei due gruppi di paesi⁽¹³⁾. Nei paesi industriali si allarga il fossato fra un nugolo di imprese ad alta tecnologia, largamente dominanti sul mercato, a forte tasso di crescita, ecc. ed importanti settori che debbono confrontarsi con la concorrenza di produzioni localizzate nei paesi emergenti. Interi comparti dell'attività manifatturiera sono spostati verso le aree a più basso costo del lavoro; altri vivono una vita stentata e devono continuamente far fronte a processi di ridimensionamento; altri infine si riducono ad una attività di gestione e di coordinamento delle attività all'estero.

Tali importanti modificazioni della struttura industriale producono poco a poco sensibili modificazioni delle tradizionali posizioni verso gli IDE manifatturieri: nei paesi emergenti, di destinazione diventa maggioritaria la corrente favorevole agli IDE dopo decenni di dissenso e preclusione; nei paesi industriali, di provenienza invece si forma un movimento di opposizione, anche se nel complesso largamente minoritario, sino a pochi anni fa impensabile.

Nei paesi emergenti cadono le remore verso l'inserimento degli IDE nel settore manifatturiero e ne è ampia riprova il numero e l'intensità delle modifiche delle politiche economiche (macro e settoriali) nei confronti dell'investimento estero⁽¹⁴⁾.

zare anche nelle attività ricordate la «catena del valore» per cui le varie fasi produttive nell'offerta dei servizi vengono localizzate in diversi paesi.

⁽¹³⁾ Come si rileva in Unctad, 1999, pp. 27 e 418, A1.16 e 17, il flusso degli IDE rivolto al settore manifatturiero dei paesi emergenti ammonta al 50,1% degli IDE totali nel 1997 mentre raggiungeva 66,8% nel 1988; lo stock degli IDE è sempre per larga parte rivolto al settore manifatturiero (59,5% nel 1997) e non si discosta di molto rispetto ad un decennio prima (62,1% nel 1988). Nei paesi emergenti gli IDE nel settore manifatturiero per larga parte si riversano nelle industrie «labour intensive» a tecnologia intermedia (alimentari tessili, abbigliamento, plastica, carta ed editoria, gomma) anche se il comparto «capital intensive» a media o alta tecnologia (prodotti chimici, mezzi di trasporto, beni capitali) cresce di importanza. Per una visione della «internazionalizzazione» della produzione totale e nei singoli comparti si veda Lipsey, 1998; Lipsey-Blomstrom-Ramstetter, 2000.

⁽¹⁴⁾ I cambiamenti della politica dei paesi emergenti verso gli IDE del settore manifatturiero sono enfatizzati in Wint, 1992; Agosin-Prieto, 1993;

Tale atteggiamento si verifica non solo per gli IDE che apportano tecnologia, expertise manageriali, nuovi mercati, ecc. ma anche per altri tipi di capitale estero e fra questi anche quelli più volatili come gli investimenti di portafoglio, i prestiti bancari e commerciali ed i capitali a più breve termine⁽¹⁵⁾. L'atteggiamento di apertura assume aspetti ancora più marcati nei paesi emergenti a medio livello di reddito ed in particolare nei « top ten » che quasi monopolizzano gli IDE fluenti verso l'area ricordata⁽¹⁶⁾. La crescita degli IDE manifatturieri è spiegata da molti fattori, anche esterni ai paesi beneficiari, ma il ruolo più significativo spetta all'abbandono più o meno esplicito dei modelli di sviluppo « inward oriented ». È pur vero che una politica di sostituzione delle importazioni richiede un flusso continuo di IDE per costituire nuova capacità produttiva nel settore manifatturiero e che la protezione doganale di un paese o di un insieme di paesi emergenti (facenti parte di una unione doganale) può offrire ottime opportunità di pro-

Dunning, 1993 b); Dunning 1994; Unctad, 1994, Cap. VII; Bergsten-Graham, 1996; Ostry 1997; Unctad 1999, Chap. IV; Safarian, 1999. Per avere una idea della importanza delle politiche economiche sull'afflusso degli IDE nei paesi emergenti, l'analisi statistica di Gastanaga-Nugent-Pashamanova, 1998 estesa a 49 paesi nel periodo 1970-95 offre interessanti considerazioni: essa infatti esamina l'influenza sugli IDE dei differenti strumenti di politica economica fra i quali la tassazione dei profitti, le tariffe doganali, la liberalizzazione dei capitali esteri, le distorsioni del tasso di cambio, la normativa sul rispetto dei contratti, il rischio di nazionalizzazioni, i ritardi burocratici e la corruzione.

(¹⁵) Poiché la maggiore parte delle analisi è interessata a problemi macroeconomici di breve periodo, l'interesse si concentra sul flusso totale di capitali senza porre grande attenzione alle due maggiori componenti (« debt and non debt creating flows ») all'interno delle quali più minute classificazioni sono possibili. Bisogna però subito notare che la distinzione fra i vari tipi di capitali esteri tende in alcuni casi a dissolversi come messo in evidenza da Dunning-Dilyard, 1999 per quanto riguarda gli IDE e gli investimenti di portafoglio.

(¹⁶) Come appare in Unctad, 1999, pp. 18, nel 1998, 5 paesi emergenti (Cina, Brasile, Messico, Singapore ed Indonesia) ricevono il 55% dello stock di IDE rivolti ai paesi emergenti e tale tendenza sembra accelerarsi nell'ultimo periodo poiché nel 1970 la quota ricordata ammontava al 41%. Come ricorda Thomsen, 2000 negli ultimi 3 decenni, 10 paesi emergenti (Argentina, Brasile, Messico, Arabia Saudita, Cina, Indonesia, Malaysia, Singapore, Thailandia ed Hong-Kong) hanno ricevuto i 3/4 degli IDE rivolti al mondo non industriale.

fitto per IDE del tipo « tariff jumping »⁽¹⁷⁾. Tuttavia, la ristrettezza del mercato domestico, il fallimento delle auspiccate unioni doganali ed il crescere degli squilibri macroeconomici rendono di fatto impossibile un flusso adeguato di IDE nei comparti manifatturieri strategici per cui la politica di sostituzione delle importazioni si trasforma di fatto in una pervasiva politica protezionistica.

Oltre che nel campo della politica economica, anche a livello teorico si nota uno spostamento di posizioni circa gli effetti degli IDE manifatturieri nei paesi emergenti. Non si rompe con la letteratura del passato più o meno recente poiché, in presenza di forti squilibri sul mercato dei beni e dei fattori produttivi, gli IDE possono portare a risultati inadeguati ed addirittura allo « immiserimento » del paese ricevente⁽¹⁸⁾. Rimangono infatti più o meno intatte le conclusioni del lungo lavoro analitico sviluppato nei decenni precedenti circa la dubbia efficacia degli IDE nell'allocazione delle risorse, nell'aumento degli inputs strategici e nella distribuzione del reddito. Tuttavia vengono scoperti (ma spesso si tratta di una riscoperta) gli « spillovers » tecnologici degli investimenti esteri dapprima su specifici settori manifatturieri e poi sull'insieme delle atti-

(17) Questo aspetto è scarsamente affrontato nell'ambito della teoria della sostituzione delle importazioni poiché se da un lato la necessità degli IDE è imperiosa, dall'altro lato non si transige circa il controllo nazionale della industria manifatturiera. Come suggeriscono Balasubramanyam-Salisu-Sapsford, 1996, la possibilità di attrarre IDE nonché i loro effetti sono profondamente diversi a secondo l'adozione di una politica di sostituzione delle importazione o di promozione delle esportazioni. IDE del tipo « tariff-jumping » si sono manifestati anche fra paesi industriali per effetto dapprima della creazione del mercato comune europeo e poi della formazione del mercato unico europeo che tendono a discriminare le produzioni estere (in particolare statunitense) come dimostrano Bandera-White, 1968; Scaperlanda-Mauer, 1969; Goldberg, 1972 e Schmitz-Bieri, 1972 e, da ultimi, Agarwal, 1994; European Commission, 1998 e Barbell-Pain, 1999.

(18) Queste critiche non si riferiscono agli IDE primari come prima accennato sub 7 ma hanno una valenza generale potendo indirizzarsi verso il settore manifatturiero, dei servizi, dei beni non commerciabili, ecc. Gli effetti indesiderabili a livello produttivo e distributivo degli IDE nei paesi emergenti, dovuti ai più diversi fattori (presenza di tariffe doganali, disoccupazione, distorsioni sui vari mercati, settore dei beni non scambiabili, ecc.) sono messi in luce da una notevole serie di contributi utilizzati anche per esaminare gli effetti perversi di trasferimenti a titolo gratuito.

vità, anche sulla base di sempre più numerose ricerche empiriche⁽¹⁹⁾. Tali « spillovers » stimolano gli investimenti domestici, incentivano le esportazioni e portano ad una maggiore concorrenzialità dei mercati per cui il rapporto fra IDE manifatturieri e tassi di crescita viene visto in modo assai più positivo rispetto al passato⁽²⁰⁾. Per di più, nei paesi emergenti si fa sempre più strada la convinzione che le distorsioni e gli squilibri vengono incentivati dal blocco degli IDE (e dell'interscambio commerciale) mentre il ricorso a più adeguate politiche settoriali, micro e macroeconomiche si fa impellente. Tali riforme permettono di meglio utilizzare l'efficacia allocativa delle forze del mercato internazionale e quindi da un lato attrarre gli IDE e dall'altro lato esercitare effetti sinergici sugli investimenti domestici (strategia « win-win »). La necessità di ottimizzare gli effetti degli IDE spinge la politica economica non solo a ridurre gli esistenti squilibri macroeconomici e settoriali ma anche ad evitare la creazione di nuovi (l'approfondimento dei precedenti) squilibri regolando più coerentemente il comportamento delle varie forze sociali.

Se ora l'accento si sposta sui paesi industriali, il crescente flusso di IDE manifatturieri verso i paesi emergenti viene nel suo complesso considerato positivamente per l'allocazione ottimale delle risorse a livello mondiale, il rafforzamento della posizione competitiva di aree integrate e la regolazione dei flussi migratori Sud-Nord⁽²¹⁾. Non si può tuttavia non notare l'appa-

(19) Gli « spillovers » tecnologici sono messi in luce con analisi sia teoriche sia empiriche riferite ai paesi emergenti a diverso livello di sviluppo ad esempio da Globerman, 1979; Blomstrom, 1986 e 1989; Wang-Blomstrom, 1992; Aitken-Harrison, 1992; Haddad-Harrison, 1993; Unctad, 1999, e da ultimo Saggi, 2000 per una utile rassegna della letteratura.

(20) Si vedano ad esempio i lavori di Saltz, 1992; Blomstrom-Lipsey-Zejan, 1994; De Mello, 1997; Borensztein-De Gregorio-Lee, 1998; Zhang, 1999; De Mello, 1999; Unctad, 2000, Annex to Charter XI; Lipsey, 2000. Secondo Dutt, 1997, contrariamente alle più ragionevoli previsioni, la distribuzione settoriale degli IDE non esercita effetti sensibili sul tasso di crescita dei paesi emergenti.

(21) Come sottolineano Hufbauer-Schott, 1993; Gestrin-Rugman, 1994 ed Eden, 1996, nell'ambito dei rapporti Usa-Canada-Messico si può parlare di un nuovo regime degli IDE. Secondo Graham, 1974, le stesse conclusioni sembrano applicarsi all'area Asia-Pacifico mentre assai minori sforzi vengono compiuti nei processi di integrazione della U.E. rispetto ai paesi dell'Europa

rizzazione di perplessità, a volte circoscritte a volte più estese, soprattutto per quanto riguarda le ripercussioni sul mercato del lavoro⁽²²⁾. Mentre in alcuni paesi le preoccupazioni concernono gli effetti degli IDE sulla disoccupazione, in altri si concentrano sulla stagnazione (debole aumento) del salario reale ed in altri ancora sui crescenti differenziali salariali. Tali perplessità si manifestano in modo fortemente differenziato secondo le caratteristiche del mercato del lavoro (comportamento dei sindacati, grado di flessibilità e mobilità del lavoro, livello di capitale umano, ecc.) e le condizioni del sistema considerato (grado di restrizione delle politiche monetarie e fiscali, tipologia della specializzazione internazionale, saldo fra risparmio ed investimento, ecc.).

L'emergere di voci contrarie non era affatto prevedibile solo qualche anno fa poiché gli stessi paesi industriali richiedevano a gran voce una politica di maggiore apertura dei paesi emergenti rispetto ai capitali esteri. L'atteggiamento più recente sorge, o meglio si sviluppa, per vari motivi non esclusivamente economici tuttavia la maggiore responsabilità ricade sul degrado delle condizioni del mercato del lavoro nei paesi occidentali (assai meno nel Giappone) a partire dagli anni '80 anche se, per unanime consenso, tale situazione dipende da ben altre cause. L'attenzione della pubblica opinione viene rafforzata dal fatto che gli effetti negativi degli IDE sul mercato del lavoro sono immediatamente visibili mentre, di norma, quelli positivi si manifestano in modo indiretto e richiedono una analisi più attenta e di più lungo periodo. Aggiungasi poi che gli squilibri

centro-orientale e del Mediterraneo. Secondo Ostry, 1997 ancora numerosi ostacoli e distorsioni sono tuttavia presenti per quanto riguarda gli IDE fra paesi industriali ed emergenti e ne fanno fede i ripetuti scacchi delle negoziazioni internazionali per raggiungere un accordo mondiale.

⁽²²⁾ In Usa tale posizione si sviluppa in relazione al progetto di costituzione della Nafta con contributi assai discutibili sul piano analitico ma dalla forte valenza politica. Anche nella U.E. il dibattito è acceso ed il ben noto Rapporto Delors adombra seppure con cautela possibili effetti negativi degli IDE sulla tenuta della occupazione manifatturiera. In Agarwal, 1997 *b*), è presentato un ricco campionario delle attitudini sfavorevoli o perlomeno dubbie circa gli effetti occupazionali degli IDE fluenti verso i paesi emergenti negli Usa (Goldfinger, Ross Perot), Francia (Arthuis), Regno Unito (Goldsmith), Germania (dibattito sulla « locational competition »), Giappone (« hollowing out »), etc.

occupazionali sono fortemente concentrati dal punto di vista geografico e settoriale e tendono più facilmente a colpire le attività declinanti. Non a caso, il dibattito sugli IDE fa seguito ad una assai più combattuta controversia circa gli effetti delle crescenti importazioni di beni manufatti dai paesi emergenti, considerate responsabili della crescente de-industrializzazione⁽²³⁾. Gli sforzi analitici si estendono anche agli effetti delle migrazioni dai paesi emergenti sull'occupazione, salari e differenziali salariali per cui tutti gli aspetti della crescente globalizzazione vengono presi in considerazione anche se spesso solo in modo disgiunto⁽²⁴⁾.

In questo quadro si deve notare un fatto a prima vista sorprendente: non preoccupano più di tanto gli IDE fra paesi industrializzati, nonostante siano di gran lunga predominanti dal punto di vista quantitativo e presentino per alcune aree un saldo negativo particolarmente rilevante⁽²⁵⁾. Tale atteggiamento neutrale o benevolo viene giustificato dal fatto che gli effetti occupazionali degli afflussi e deflussi degli IDE sono considerati nel complesso equivalenti e che, in caso di un elevato deficit, le performance delle imprese nazionali migliorano notevolmente per il collegamento con le affiliate estere. Aggiungasi poi che larga parte degli IDE fra paesi industriali concerne fusioni ed acquisizioni di imprese i cui effetti occupazionali

(23) Vari contributi concernono gli effetti dell'interscambio commerciale con i paesi emergenti sulla occupazione e sui salari dei paesi industriali come ad esempio Grossman, 1986; Revenga, 1992; Lawrence-Slaughter, 1993; Krugman, 1993, 1994 e 1995; Sachs-Shatz, 1994; Konings-Vandenbusche, 1995; Slaughter-Swagel, 1997. Le ripercussioni sui differenziali salariali vengono trattati in modo più specifico in Katz-Murphy, 1992; Bound-Johnson, 1992; Borjas-Ramey, 1995; Wood, 1994 e 1995; Leamer, 1996; Feenstra-Hanson, 1996; Sachs-Shatz, 1996, Gundlach-Nunnenkamp, 1997. Per il caso italiano si vedano Faini et al., 1998; Franzini-Milone, 1999 e Cipollone-Sestito, 1999.

(24) Gli effetti delle migrazioni sul mercato del lavoro sono presi in rassegna in molti contributi, che spesso tengono in considerazione congiuntamente anche l'interscambio commerciale, come ad esempio, Borjas-Freeman-Katz, 1992, 1996 e 1997; Friedberg-Hunt, 1995.

(25) Tale conclusione viene confermata più o meno esplicitamente da molti Autori e per tutti basti citare Dunning, 1993a) e Agarwal 1997 b). In Oecd, 2000, pp. 29, Table 2, si vede il saldo negativo degli IDE nei paesi industriali dal 1990 al 1999 che vede al primo posto la Germania (306 miliardi \$), seguita da Regno Unito (247), Giappone (223) e Francia (132).

non sono evidenti almeno nel breve periodo anche se a più lungo andare modificano i comportamenti di impresa e quindi indubbiamente influenzano la produttività, i salari e la mano d'opera occupata⁽²⁶⁾. Per dir la verità, qualche voce dissonante si alza per la forte concentrazione degli IDE in alcuni paesi industriali (spesso di piccola dimensione come l'Irlanda) in quanto ai genuini fattori localizzativi si sommano sensibili incentivi fiscali e monetari che minacciano di falsare il gioco della concorrenza in un contesto fortemente integrato⁽²⁷⁾. Tuttavia si tratta di voci isolate non tanto per la difficoltà di quantificare gli effetti negativi sul mercato del lavoro quanto per la consapevolezza che le aree di maggiore attrazione posseggono fattori localizzativi (adeguate infrastrutture, forze di lavoro ad alta qualificazione, servizi pubblici particolarmente efficienti, ecc.) che niente hanno a che fare con il dumping sociale e fiscale.

3. Verso gli IDE «labour seeking»

Limitandoci agli IDE del settore manifatturiero dai paesi industriali verso quelli emergenti, le maggiori preoccupazioni all'interno del mondo del lavoro sono soprattutto focalizzate sul lento ma costante spostamento dai più tradizionali investimenti «market seeking» (di tipo orizzontale) a quelli «efficiency seeking» (di tipo verticale) per usare una tipologia largamente utilizzata anche nelle ricerche empiriche⁽²⁸⁾. È un fe-

⁽²⁶⁾ Secondo le analisi di Oecd, 2000; Unctad, 2000; Thomsen, 2000; Nan-Hoon Kang-Johansson, 2000, i «M&A» sono una notevole quota degli IDE defluenti dai paesi industriali, si dirigono prevalentemente verso gli stessi paesi industriali, si caratterizzano per una elevata variabilità e sono determinati da fattori a livello macroeconomico, settoriale e «firm-specific».

⁽²⁷⁾ È difficile interpretare se nei vari paesi industriali tale sentimento è motivato dagli effetti aggregati (reali e monetari) del deflusso dei capitali oppure dalla incapacità di attrarre capitali esteri nei settori strategici a causa della scarsa competitività globale del paese. Come dimostrano Barry-Bradley, 1997 anche nei paesi industriali caratterizzati da elevati afflussi di IDE sorgono problemi non indifferenti per quanto riguarda la struttura della occupazione nel settore manifatturiero.

⁽²⁸⁾ Le due categorie ricordate non esauriscono certamente l'intera tipologia degli IDE come si vede in Dunning, 1993 b) ed assai prima in ben noti

nomeno ancora relativamente nuovo che attende contributi teorici per identificarne le cause, inquadrarlo nei nuovi rapporti Sud-Nord e precisarne le relazioni con il progresso organizzativo e tecnologico⁽²⁹⁾. Sul piano empirico gli investimenti esteri di natura verticale si estendono ben al di là dei tradizionali comparti del settore manifatturiero e mostrano un rilevante tasso di crescita, anche se la base di partenza è alquanto modesta⁽³⁰⁾.

La ricerca di una più grande efficienza può riguardare il lavoro, i prodotti intermedi, i fattori naturali, il capitale, le infrastrutture, i servizi pubblici, ecc. per cui si può parlare volta a volta di IDE «labour seeking», «technology seeking», «resource seeking», ecc. Tale classificazione deve essere usata con molta attenzione poiché le concrete decisioni imprenditoriali sono determinate da una molteplicità di fattori che bene riassumono una strategia ibrida da parte delle imprese investitrici. Questa difficoltà è ben messa in luce anche dalle verifiche empiriche che non riescono ad inserire convenientemente gli investimenti esteri nelle categorie sopraricordate ma debbono ricorrere a sempre nuove tipologie che combinano le varie motivazioni di investimento⁽³¹⁾.

contributi. Pur limitandosi agli IDE «market seeking» ed «efficiency seeking» è assai difficile poterli distinguere sul piano empirico e quindi giungere ad una precisa documentazione.

⁽²⁹⁾ Le analisi classiche sugli investimenti verticali sono di Helpman, 1984 e 1985; Helpman-Krugman, 1985; Markusen, 1997; Zhan-Markusen, 1997; Venables 1999 mentre un trattamento unificato degli IDE orizzontali e verticali viene presentato in Markusen et al., 1996.

⁽³⁰⁾ Secondo Markusen, 1995, pp. 35 e Agarwal, 1997, b) pp. 14 gli investimenti verticali non sono ancora predominanti ma non si offrono dati esaurienti. Secondo Agarwal, 1997, b) pag. 14 indirettamente gli investimenti orizzontali sono calcolabili tenendo presente la quota delle industrie più facilmente delocalizzabili (cioè ad alta intensità di lavoro) negli IDE totali. In termini percentuali la quota dei tessili, abbigliamento ed articoli di cuoio sullo stock degli IDE totali dei paesi industriali non è molto elevata (1%) anche se aumenta al 5% rispetto allo stock degli IDE dei paesi emergenti. Essendo industrie «labour intensive», l'occupazione delle filiali estere nelle industrie ricordate rispetto alla occupazione totale è una percentuale assai più elevata dei valori sopra mostrati.

⁽³¹⁾ Ad esempio nell'esperienza italiana gli IDE vengono raggruppati in 10 clusters in Mutinelli-Piscitello, 1997 ed in 8 in Mariotti-Piscitello, 1999 che diversamente collegano motivazioni di domanda, costi, incentivi, risorse na-

Lo spostamento ricordato verso gli IDE «efficiency seeking» ha un impatto immediato ed evidente sul mercato del lavoro dei paesi industriali poiché tendono ad essere delocalizzate nei paesi emergenti quelle produzioni o fasi produttive non più competitive a livello internazionale. Per quanto manchino ancora accurate indagini quantitative prevale l'impressione che gli investimenti esteri di tipo verticale abbiano giocato negli anni passati un notevole ruolo nella crescente occupazione delle filiali localizzate nei paesi emergenti e tale impressione assume connotati più preoccupanti qualora si registra una stagnazione se non una riduzione degli effettivi delle casemadri nei paesi industriali⁽³²⁾. La delocalizzazione nei paesi emergenti può riguardare tutte le diverse fasi produttive di particolari beni (insieme di beni omogenei) che verranno poi totalmente esitati sui mercati dei paesi sviluppati per cui può addirittura configurarsi come una esportazione di indu-

turali, ecc. Così, ad esempio nell'ultimo contributo si trovano IDE con strategia mista del tipo «market and labour seeking», «market and resource seeking», «market and technology seeking» e «labour and resource seeking».

⁽³²⁾ Per le consuete difficoltà statistiche, spesso ci si limita a confrontare l'occupazione domestica (senza distinzione fra imprese nazionali ed estere) e quella delle filiali localizzate all'estero come in Agarwal, 1997 b), Tab. 3, 5 e 6; Unctad, 1999, pp. 15, 408-409 e pp. 450-451 (Stati Uniti e Giappone) e Andersen-Hainaut, 1998, pp. 9. Secondo gli ultimi Autori (Tab. 6, pp. 9) dalla metà degli anni '80 alla metà degli anni '90 i paesi industriali, con l'esclusione degli Stati Uniti, registrano un aumento medio annuo della occupazione domestica inferiore a quello delle filiali estere e questo accade anche per le 100 maggiori multinazionali (Unctad, 1999, pp. 15). Il rapporto occupazione delle filiali estere ed occupazione totale è assai variabile nei 7 paesi industriali esaminati e da un minimo di 3,5% per il Giappone sale ad un massimo di 38,3% per la Svizzera. Si ricorda che il rapporto occupazione delle filiali estere/occupazione totale è uno degli elementi dell'indice di transnazionalizzazione analizzato per diversi paesi industriali ed emergenti in Unctad 1999, pp. 16 e 30. Agarwal, 1997 b), pp. 20-21 si avvicina maggiormente al nostro problema studiando la dinamica della occupazione delle filiali localizzate rispettivamente nei paesi sviluppati ed in quelli emergenti; nel periodo 1982-94 l'aumento annuo percentuale della occupazione nelle filiali estere localizzate nei paesi industriali di Germania, Giappone e Stati Uniti è maggiore di quello delle filiali localizzate nei paesi emergenti: ecco i dati di Germania (3,5% rispetto a 2,6%), Giappone (16,1% rispetto a 4,3%) e Stati Uniti (0,2 rispetto a 0,0%). Secondo Andersen-Hainaut, 1998, pp. 8 i paesi che potrebbero attrarre investimenti esteri tramite più bassi costi di lavoro detengono meno del 30% della consistenza degli IDE provenienti dai paesi industriali.

strie. Nelle condizioni attuali tale modalità presenta certamente non pochi ostacoli a causa delle difficoltà tecniche di alcune fasi manifatturiere, scarsa affidabilità circa la qualità dei prodotti, allungamento dei tempi di consegna, elevati costi di trasporto, presenza di tariffe doganali nei paesi potenzialmente importatori, ecc. Per ovviare ad alcuni di questi ostacoli si può ricorrere alla delocalizzazione solamente di alcune fasi del processo produttivo caratterizzate dalla più intensa utilizzazione di fattori produttivi i cui costi sono particolarmente bassi nei paesi emergenti⁽³³⁾. Il fenomeno ricordato è facilitato dal progresso tecnologico, innovazioni organizzative e rapidità delle comunicazioni che permettono la frammentazione della catena del valore in diverse fasi produttive producenti beni intermedi, diversamente delocalizzate secondo le rispettive convenienze. Così, ad esempio, vengono trasferite nei paesi emergenti le parti più tradizionali della produzione manifatturiera lasciando alla casamadre la programmazione della produzione, la ricerca e sviluppo, il marketing, l'assemblaggio, la finanza ed in generale tutto quello che si definisce impropriamente lavoro non produttivo. In questo processo le imprese multinazionali di grande dimensione giocano da sempre un ruolo di grande rilevanza sfruttando l'orizzonte mondiale non

⁽³³⁾ È Krugman, 1995, pp. 332 che, forse per la prima volta, definisce il fenomeno come «*slice up the value-added chain*», ne vede le implicazioni sull'interscambio mondiale e chiarisce il suo significato in termini di benessere e di crescita. Il fenomeno viene anche definito «*outsourcing*» o frammentazione spaziale della produzione (Venables, 1999) per differenziarlo dalla frammentazione organizzativa che dà luogo a multinazionali orizzontali o verticali (Venables, 1999, pp. 936). Secondo Schiattarella, 1999, pp. 209, la delocalizzazione internazionale identifica un fenomeno più ampio della tradizionale attività di produzione all'estero legata agli IDE in quanto avviene anche tramite una normale specializzazione produttiva fra imprese in diversi paesi oppure tramite accordi di cooperazione. Secondo Feenstra-Hanson, 1996, lo «*outsourcing*» si identifica con l'importazione di prodotti intermedi delle imprese nazionali che, a differenza di quanto proposto da Lawrence (1994) e Slaughter (1995), non provengono esclusivamente dalle filiali estere. Per una analisi del fenomeno e delle sue conseguenze a livello analitico si vedano, Arndt, 1997 *a*) e *b*); Jones-Kierzkowski, 1997; Deardoff, 1998 *a*) e *b*); Feenstra, 1998 mentre non mancano ottime analisi della esperienza italiana ed europea come in Barba Navaretti, 1994 e 1999; Pellegrin, 1997; Baldone-Sdogati-Zucchetti, 1997; Baldone-Sdogati-Tajoli, 2000; Klei- nert, 2000.

solo per la ricerca dei mercati di sbocco e l'acquisizione di capitale, materie prime e capacità tecniche ma anche per la localizzazione delle varie fasi produttive⁽³⁴⁾.

Per i nostri obiettivi gli IDE più rilevanti sono del tipo «*labour seeking*» le cui motivazioni sono da ricercarsi nel più basso costo del lavoro che, almeno per alcuni settori, influenza notevolmente il tasso di profittabilità degli investimenti. Naturalmente i vantaggi localizzativi dipendono non dai differenziali dei salari monetari ma dal rapporto fra questi e la produttività del lavoro che di norma nei paesi emergenti è assai bassa e con tassi di aumento non particolarmente elevati. Non bisogna dimenticare che la variazione del tasso di cambio gioca un ruolo notevole nei confronti internazionali dei costi di lavoro per cui una politica di tasso di cambio «*debole*» offre consistenti vantaggi almeno sinquando si riesce a contenere il conseguente aumento dei prezzi interni e dei salari nominali⁽³⁵⁾. A tali vantaggi in termini di costo del lavoro per unità di prodotto, possono sommarsi nel più lungo andare altri fattori localizzativi basati, ad esempio, sulla valorizzazione di abilità naturali non adeguatamente utilizzate dalle imprese locali e sull'incremento del capitale umano reso possibile dal miglioramento del sistema scolastico. Un ultimo vantaggio localizzativo può consistere nella più grande flessibilità della offerta di lavoro che adeguatamente reagisca alle fluttuazioni stagionali, ai picchi di produzione ed alla continua trasformazione delle lavorazioni. Per ironia della sorte, nei tempi passati ad allontanare gli IDE dai paesi allora coloniali era il comportamento imprevedibile della classe lavoratrice proveniente dai distretti rurali in

(34) In questo settore le multinazionali di grandi dimensioni giocano un ruolo assai rilevante, ampiamente analizzato in molteplici saggi teorici ed empirici come nei due ormai classici contributi di Caves, 1971 ed Helleiner, 1989. Non bisogna tuttavia dimenticare il ruolo delle piccole e medie imprese (da 300 a 500 occupati secondo le varie indagini) come si vede in Unctad, 1999, pp. 4 che sono sempre più intensamente analizzate partendo dai lavori iniziali di Buckley, et al. 1988; Buckley, 1989; Unctad, 1993; Audretsch, 1995; Storey 1995; Fujita, 1998 *a*) e *b*); Mariotti-Piscitello, 1999.

(35) Si vedano Andersen-Hainaut, 1998, p. 13; Hatzius, 1998 e Bassino, 1998 per il ruolo del tasso di cambio nel determinare i vantaggi comparati dei diversi paesi per quanto riguarda il costo del lavoro. Gli effetti più generali del tasso di cambio sugli IDE sono mostrati in Goldsbrough, 1979; Froot-Stein, 1991, Goldberg-Kolstad, 1995 e Goldberg-Klein, 1998.

quanto caratterizzata da scarsa disciplina, frequenti assenze, e reazioni scomposte all'aumento dei salari (curva di offerta « backward sloping »).

Ai vantaggi offerti dalle condizioni del mercato del lavoro bisogna aggiungere l'azione dei pubblici poteri che a vario titolo e con differenti modalità offrono incentivi (monetari, fiscali, infrastrutturali, ecc.) agli imprenditori esteri: si parla quindi di IDE « incentive seeking » nel più ampio senso del termine⁽³⁶⁾. Questi incentivi costituiscono un intervento conforme alle regole del mercato in presenza di fallimenti dello stesso mercato (il caso più classico è l'emergere di « spillovers » a livello tecnologico o manageriale dalle imprese estere a quelle nazionali) che impedisce di valutare adeguatamente l'apporto delle imprese delocalizzanti sull'ambiente nazionale. Va da sé che tali incentivi debbono salvaguardare i delicati equilibri macroeconomici (soprattutto fiscali e monetari), avere un elevato grado di visibilità e permettere il raggiungimento del risultato voluto (un adeguato flusso di IDE) al minimo costo, evitando cioè di sussidiare investimenti comunque già previsti.

Oltre ad incentivare gli IDE, l'azione dei pubblici poteri può modificarne le caratteristiche e discriminare le differenti tipologie secondo lo strumento concretamente adottato. È indubbio che gli IDE « labour seeking » sono fortemente stimolati allorché i paesi potenzialmente riceventi concedono sussidi (nelle più diverse forme tecniche) per ogni lavoratore occupato nelle imprese estere oppure allorché rilasciano le necessarie autorizzazioni per nuovi impianti solo in caso di sensibili effetti sulla occupazione locale⁽³⁷⁾. In questi casi le imprese be-

⁽³⁶⁾ Nonostante la sua importanza la politica degli incentivi non è ancora sufficientemente analizzata anche se non mancano interessanti lavori come Balasubramanyam, 1984; Guisinger 1986; Oecd, 1989; Unctad, 1996 a). Un capitolo intero si apre per gli incentivi fiscali sui quali da tempo esiste una abbondante letteratura, in parte retaggio della politica di stimolo degli investimenti domestici, come appare nei lavori di Barlow-Vender, 1955 e Aharoni, 1966, poi ripreso ai nostri giorni con nuovi approcci da Hartman, 1985; Slemrod, 1990; Shah-Slemrod, 1990 a) e b); Devereux-Griffith, 1998 e Morisset-Pirnia, 2000.

⁽³⁷⁾ Come mostrano fra gli altri Davidson-Matusz-Kreinin, 1985 e Guisinger 1986, i « performance requirements » concernenti la mano d'opera locale sono i più diversi e dipendono dalle caratteristiche fondamentali del mercato del lavoro dei paesi emergenti ma sempre più comprendono anche la for-

neficiarie hanno interesse a delocalizzare le attività utilizzando una più grande quantità di lavoro che, se si escludono casi atipici, sono ad alta intensità di lavoro anche nei paesi di origine. Le conclusioni invece sono del tutto diverse allorché gli incentivi riguardano il costo del finanziamento (ad esempio sotto forma di riduzione del tasso di interesse) in quanto probabilmente vengono delocalizzate produzioni o fasi di produzione ad alta intensità di capitale (e quindi a bassa intensità di lavoro)⁽³⁸⁾. A stesse conclusioni si giunge quando i pubblici poteri ricorrono a regolamentazioni ambientali lassiste che favoriscono le imprese maggiormente inquinanti soggette nei paesi di origine ad elevati costi di depurazione in quanto spesso caratterizzate da alta intensità di capitale⁽³⁹⁾.

Con un leggero spostamento di ottica ci si può chiedere qual'è il ruolo delle regolamentazioni sociali lassiste che, violando gli « international labour standards », alcuni paesi emergenti mettono in opera (non modificano tempestivamente) per attrarre gli IDE « labour seeking »⁽⁴⁰⁾. Nonostante impressioni

mazione del capitale umano dei lavoratori nazionali. Fra i « requirements criteria » più frequentemente richiesti si ricordano anche il livello di esportazione, l'introduzione di nuove tecnologie, l'acquisizione di prodotti intermedi e materie prime domestiche, ecc. ma dubbia è la loro compatibilità con le regole del W.T.O. e soprattutto con l'accordo T.R.I.M. come ricorda W.T.O., 1996, nella sezione Trade and Foreign Direct Investment.

⁽³⁸⁾ Si veda ad esempio quanto afferma Slaughter, 1995, pp. 15, secondo il quale nel caso degli Stati Uniti tramite il ricorso allo « outsourcing » il lavoro domestico viene sostituito non con maggiore occupazione nei paesi emergenti bensì con una più elevata dotazione di capitale. Il fenomeno si spiega con l'introduzione di metodi di produzione altamente capitalistici a causa anche degli incentivi fiscali offerti alle multinazionali per tecnologie sofisticate per cui, come appare empiricamente anche in Feenstra-Hanson, 1995, gli investimenti delle filiali estere sono assai elevati anche nei paesi emergenti.

⁽³⁹⁾ Standard ambientali inadeguati non sembrano di grande rilevanza nella delocalizzazione di attività manifatturiere se si escludono settori ben limitati come appare nei contributi di Kobrin, 1976; Birdsall-Wheeler, 1993; Jaffé-Peterson-Portney-Stavins, 1995; Mani-Wheeler, 1998 e da ultimo Wheeler 2000. Le conclusioni possono essere assai diverse per gli IDE nel settore primario dei paesi emergenti che distruggono risorse naturali difficilmente ricostruibili (foreste tropicali) o conducono alla perdita progressiva della biodiversità.

⁽⁴⁰⁾ Si veda Golub, 1997, per la storia, la teoria e la politica degli « international labour standards » ed i tentativi di offrire una risposta efficace

contrarie le imprese beneficiarie non sembrano trarre grande beneficio almeno nel medio periodo dalle poco rigorose regolamentazioni sociali in quanto i minori costi salariali vengono compensati dal più debole aumento della produttività del lavoro, minore disponibilità alla cooperazione, arretramento del sistema di relazioni industriali, ecc. In secondo luogo, la domanda dei beni (finali) dei consumatori prevalentemente dei paesi industriali può essere assai più sensibile alle condizioni socio-ambientali in cui si svolgono i processi produttivi che non ai prezzi con un chiaro messaggio agli imprenditori delocalizzanti (sulla base della constatazione «when consumers care, producers care»). La reazione negativa dei consumatori può essere scatenata dalla mancata partecipazione delle imprese potenzialmente delocalizzanti ad accordi volontari per il rispetto di adeguate normative in materia sociale soprattutto se queste concernono le fattispecie più gravi fra cui basti ricordare il lavoro minorile, dei carcerati, in condizioni di schiavitù, ecc. Infine il pericolo di regolamentazioni sociali lassiste può venire ridimensionato poiché i paesi emergenti temono l'innescarsi di una guerra «tutti contro tutti» con il risultato finale di non aumentare sensibilmente il flusso degli IDE e mettere fortemente a repentaglio la sostenibilità sociale dei processi di sviluppo («race to the bottom»).

Sinora si è argomentato prendendo a base gli IDE del settore manifatturiero rivolti alla costituzione di nuova capacità produttiva («greenfield investments») escludendo una seconda categoria rivolta alla fusione ed acquisizione di imprese già esistenti nei paesi emergenti. L'atteggiamento prevalente nei paesi industriali circa questi investimenti verso i paesi emergenti sembra di neutralità o benevolenza poiché gli effetti

senza annullare il vantaggio competitivo dei paesi emergenti in particolari settori ad alta intensità di lavoro. Gli standards ricordati sono studiati soprattutto quando la produzione dei paesi emergenti (spesso attivata da IDE) viene esportata verso i paesi industriali. L'applicazione dei «labour standards» agli IDE «market-seeking» è invece assai più complessa in quanto la produzione viene venduta sui mercati locali che di norma non richiedono rigorosi controlli formali o informali sui processi produttivi. Come dimostra Braunstein, 2000, un aspetto importante concerne la discriminazione salariale delle lavoratrici che sembra avere una notevole parte nella delocalizzazione delle attività del settore tessile ed abbigliamento nei paesi emergenti.

sulla occupazione domestica sono nella maggioranza dei casi considerati trascurabili soprattutto a causa della modesta importanza quantitativa dei « M&A » rispetto agli IDE totali. La giustificazione precedente può essere accettata solo nel breve periodo poiché le fusioni ed acquisizioni di imprese dei paesi emergenti mostrano un tasso rilevante di crescita anche se molto fluttuante secondo le condizioni economiche domestiche e tale tendenza si consoliderà nel corso del tempo a causa degli accordi regionali Nord-Sud per la indispensabile « mise à niveau » delle strutture produttive dei paesi più deboli⁽⁴¹⁾. Indipendentemente dagli aspetti quantitativi, l'atteggiamento verso la nuova categorie di IDE deve dipendere dalle motivazioni che spingono alle fusioni ed acquisizione delle imprese localizzate nei paesi emergenti. Un atteggiamento prudente è facilmente giustificabile quando i « M&A » sono solo una delocalizzazione « nascosta » di attività non più competitive nei paesi industriali per superare divieti legali alla totale proprietà straniera di imprese nazionali, ridurre i lunghi ritardi amministrativi nella concessione delle licenze per nuovi impianti e attenuare eventuali contrasti sociali e resistenze politiche. A contrariis, un atteggiamento neutrale o benevolo fa leva sul fatto che le fusioni ed acquisizioni di imprese estere sono solo il primo passo per inserirsi sul mercato locale e quindi battere la concorrenza domestica soprattutto in presenza di politiche di liberalizzazione unilaterale o di accordi di integrazione regionale. A stesse conclusioni si giunge allorché le partecipazioni azionarie nei paesi emergenti fanno parte di una complessa strategia delle imprese dei paesi indu-

(41) Anche nei paesi emergenti si nota un forte aumento delle fusioni-acquisizioni fra imprese domestiche ed estere che da valori minimi nel 1991 passano ad una percentuale consistente anche se assai variabile degli IDE totali. Secondo Nam-Hoon Kang-Johanson, 2000, pp. 9-12 gli afflussi di IDE che si concretizzano in acquisti e fusioni di imprese domestiche passano nei paesi emergenti da 13,8 miliardi \$ nel 1991 a 79,3 miliardi \$ nel 1998 (dal 16,2% al 14,2% del totale mondiale) mentre i deflussi corrispondono al 6,3% ed al 3,2% del totale mondiale con forti fluttuazioni da un anno all'altro. Come si vede anche nell'interessante Unctad, 2000, interamente dedicato a « Cross-Border Mergers and Acquisitions and Development », tali operazioni riguardano sia transazioni fra imprese private sia partecipazioni in imprese pubbliche dei paesi emergenti in via di privatizzazione.

striali per competere più favorevolmente sui mercati di sbocco rispetto ai concorrenti di maggiori dimensioni, anch'essi prevalentemente localizzati nel mondo sviluppato.

4. Nuova tipologia degli IDE ed effetti occupazionali e salariali

Sulla presenza e sulla dinamica degli IDE di tipo verticale dai paesi industriali a quelli emergenti c'è poco da discutere se non augurarsi statistiche e previsioni più affidabili di quelle attuali; la ricerca delle cause e soprattutto delle conseguenze a breve ed a lungo termine sul mercato del lavoro dai paesi di provenienza è compito ben più delicato. Senza tentare analisi più sofisticate corroborate da ricerche empiriche il compito delle pagine seguenti è quello di mostrare l'estrema semplificazione delle interpretazioni basate sulla sostituzione a livello aziendale della occupazione dei paesi emergenti rispetto a quella dei paesi di provenienza degli IDE « labour seeking »⁽⁴²⁾.

In una ottica di equilibrio parziale, cioè all'interno della impresa che delocalizza, lo spiazzamento della occupazione della casamadre a favore delle affiliate estere sembra il risultato più evidente dello spostamento geografico della produzione. Quando poi l'impresa fa parte di un gruppo industriale a valenza internazionale le conclusioni precedenti sono ancora più accentuate a causa della maggiore facilità dello spostamento geografico delle varie produzioni/fasi produttive per cui poco a poco la casamadre si riduce ad una mera attività di coordinamento, supervisione e controllo. L'argomentazione precedente viene rafforzata a causa del reinvestimento in loco dei profitti conseguiti dalle consociate estere, della ulteriore frammentazione della catena del valore, dell'incremento dei differenziali dei costi del lavoro, delle politiche di incentiva-

⁽⁴²⁾ L'analisi degli effetti macroeconomici degli IDE sul mercato del lavoro dei paesi di provenienza degli investimenti esteri viene in questa sede trascurata in quanto non sviluppata nel volume che si presenta. Per una visione aggregata del complesso problema occupazionale si ricordano solo i seguenti saggi: Oeche, 1995; Graham, 1995; Baldwin, 1995; Agarwal, 1997 *a*) e *b*); Gundlach-Nunnenkamp, 1997; Braunerhjelm-Oxelheim, 1998; Bassino, 1998; Andersen-Hainaut, 1998; Zhao Laixun, 1998; Lipsey, 2000.

zione dei pubblici poteri, ecc. La delocalizzazione può anche estendersi a livello geografico per l'emergere di sempre nuovi paesi emergenti caratterizzati da modesti costi del lavoro mentre si può escludere un ritorno al luogo di origine della produzione manifatturiera se si escludono ristretti settori caratterizzati da innovazioni tecniche riducenti l'intensità del lavoro o richiedenti lavoro particolarmente qualificato. Le imprese delocalizzanti sono a giusta ragione definite «runaway», «footloose» o «hollowing-out» e per alcuni settori, dai più stagnanti a quelli più dinamici, la «ossessione pericolosa» della competizione internazionale concerne la incessante redistribuzione delle attività produttive fra i diversi paesi emergenti.

Una analisi più attenta della delocalizzazione nei paesi emergenti mostra come l'ipotizzato spiazzamento della occupazione della casamadre non ha certamente una valenza generale. Infatti esso si basa su *coeteris paribus* difficilmente accettabili tenendo conto che la delocalizzazione mette in moto modificazioni interne alla impresa concernenti la quantità offerta, la qualità e varietà dei beni prodotti, la struttura dei costi, le tecniche produttive, l'estensione geografica dei mercati, ecc. Tali modificazioni sono rese possibili dalla riduzione dei costi del lavoro alla quale possono ovviamente aggiungersi altri vantaggi derivanti da variabili di mercato e/o di politica economica e tendono a migliorare la posizione competitiva delle imprese delocalizzanti. Senza tentare un catalogo completo delle differenti opzioni basti ricordare ad esempio la riduzione dei prezzi e quindi la conquista di mercati esteri e la difesa del mercato domestico, l'espansione nella casamadre delle attività spesso definite non direttamente produttive (marketing, pubblicità, logistica, finanza, ecc.), la realizzazione di investimenti per l'espansione delle attività tradizionali e/o la ricerca di nuovi prodotti, la produzione di una più ampia varietà dei beni per soddisfare almeno alcune nicchie di mercato, l'incentivazione degli sforzi di razionalizzazione dell'intero apparato produttivo, ecc.⁽⁴³⁾. I risultati finali sono più o meno rilevanti se-

⁽⁴³⁾ La identificazione dei comportamenti ricordati è assai difficile dal punto di vista empirico per la carenza di dati mentre sul piano teorico le differenti strategie d'impresa sfuggono ad una sistematica classificazione. Frequentemente analizzati sono i comportamenti delle imprese multinazionali

condo le diverse modalità della delocalizzazione (totale o parziale, difensiva o offensiva, dell'intero processo o di sue parti, ecc.), la situazione delle imprese (livello tecnologico, struttura organizzativa, elasticità della domanda, ecc.) e le condizioni dell'ambiente esterno rappresentate dall'intensità della concorrenza, livello del cambio reale, potere dei sindacati, interventi dei pubblici poteri, ecc.⁽⁴⁴⁾.

Le osservazioni precedenti dimostrano che a livello microeconomico la delocalizzazione pone in essere profonde modificazioni dei comportamenti e delle condizioni delle imprese per cui non solo il livello ma anche la struttura occupazionale vengono profondamente influenzati. Questo ultimo aspetto viene frequentemente ma ingiustamente trascurato poiché gli IDE incidono in profondità sulle mansioni, qualifiche, produttività e salari dei vari gruppi di lavoratori ed anzi secondo alcune ricerche gli effetti sulla struttura sono altrettanto se non più importanti di quelli relativi al livello occupazionale⁽⁴⁵⁾. Si richiede quindi da parte della casamadre una notevole capacità di gestire i vari problemi del personale tenendo conto che nei paesi industriali la delocalizzazione si unisce al progresso tecnico ed allo spostamento settoriale della domanda per influenzare occupazione, salari e produttività anche nelle qualifiche più elevate.

Sulla base delle precedenti osservazioni non si può andare molto avanti per cui ci si deve forzatamente rifare ai risultati delle analisi empiriche che appaiono sempre più numerose. Il metodo più semplice sembra la ricostruzione dei percorsi delocalizzativi di importanti imprese o gruppi di imprese che, pur

a seguito di delocalizzazioni ma, al di fuori di osservazioni aneddotiche, i risultati non sono molto significativi anche per l'adozione di schemi troppo astratti e lontani dalle motivazioni strategiche delle varie unità produttive.

⁽⁴⁴⁾ Gli aspetti settoriali giocano sempre un ruolo rilevante così come la politica di intervento dei pubblici poteri e spesso i due aspetti si coniugano come ad esempio quando si tratta di salvare posti di lavoro anche se, come fa giustamente rilevare Faini et al., 1998 pp. 20-22, il vero problema non è salvare posti di lavoro bensì assistere i lavoratori.

⁽⁴⁵⁾ Questo aspetto è sottolineato da vari Autori i quali mettono ancora una volta in luce la importanza del capitale umano sia nel facilitare i processi di conversione sia nel rendere meno probabile fenomeni di delocalizzazione produttiva.

nella loro specificità, bene raffigurano la molteplicità degli effetti delle trasformazioni aziendali avvenute negli ultimi anni per effetto dell'inserimento nell'orizzonte geografico dei paesi emergenti. Pur non negando altre significative esperienze, l'interesse spesso si concentra sulle delocalizzazioni favorite da accordi regionali degli Usa, Unione Europea e Giappone che dimostrano la varietà delle reazioni delle imprese manifatturiere dei paesi industriali rispetto allo spostamento all'estero della capacità produttiva⁽⁴⁶⁾.

Le analisi più sofisticate dal punto di vista statistico circa gli effetti occupazionali degli investimenti esteri sulla casamadre non sono molto numerose soprattutto a causa della insufficiente documentazione statistica e solo pochi paesi (fra questi Usa e Svezia) sono esaminati in modo adeguato. Gli approcci utilizzati sono i più diversi anche perché debbono rispondere a differenti obiettivi ma in ogni caso più o meno direttamente possono offrire interessanti considerazioni sulla dinamica del mercato di lavoro dei paesi di provenienza degli IDE.

L'analisi più classica consiste nel verificare il comportamento delle imprese multinazionali in vista della minimizzazione dei costi di produzione allorché il lavoro (ed eventualmente altri fattori di produzione) nei paesi di provenienza e di destinazione degli IDE sono considerati inputs distinti. Dalla stima delle elasticità incrociate della domanda di lavoro nella casamadre e nelle consociate estere non emerge una forte sostituibilità fra forze di lavoro impiegate nella casamadre e nelle filiali nei paesi a basso costo del lavoro mentre assai più elevata è la elasticità di sostituzione fra il lavoro delle filiali localizzate nei diversi paesi emergenti⁽⁴⁷⁾. Si può anche verificare dal

(46) Si vedano ad esempio in Mortimer, 2000, le motivazioni e gli effetti della delocalizzazione dell'industria automobilistica e dell'abbigliamento degli Usa. Nel primo caso si esaminano gli effetti degli IDE « efficiency seeking » dei tre colossi statunitensi tendenti a migliorare il sistema integrato di produzione (« Isop: integrated system of production ») per combattere la concorrenza delle imprese automobilistiche giapponesi installate nell'America del nord. Nel secondo caso, invece, si analizza il comportamento dell'industria statunitense dell'abbigliamento delocalizzatasi nei Caraibi e nel Messico, ancora una volta per combattere la concorrenza dei giovani paesi asiatici.

(47) Le ricerche concernono l'esperienza della casamadre e delle filiali statunitensi (Slaughter 1995 e 1998 *a*) e *b*); Brainard-Riker, 1997 *a*) e *b*); Bra-

punto di vista empirico se e come la delocalizzazione influenza l'intensità di lavoro nella produzione realizzata nella casamadre cioè se una maggiore produzione delle filiali estere è di norma associata all'allocazione all'estero delle fasi produttive a più alta intensità di lavoro⁽⁴⁸⁾. La precedente analisi può allargarsi assumendo come unità di osservazione non le singole imprese ma la regione industriale identificata con l'insieme di imprese operanti in un medesimo comparto industriale, corrispondente ad un insieme di settori interdipendenti appartenenti alla stessa filiera produttiva e localizzati in una stessa regione geografica⁽⁴⁹⁾. Importanti indicazioni sulla occupazione dei paesi di provenienza degli IDE possono ricavarsi, anche se in via indiretta, mettendo in luce i rapporti di sostituibilità o complementarietà della produzione delle affiliate estere nei confronti della produzione della casamadre o delle filiali nazionali⁽⁵⁰⁾.

conier-Ekholm, 1999) svedesi (Hatzius, 1998) e tedesche-inglesi (Hatzius, 2000). Si può dire in linea del tutto generale che al momento dell'apertura di nuovi impianti all'estero una certa sostituibilità fra occupazione delle case-madri e delle filiali è possibile mentre dopo la distribuzione dei ruoli all'interno delle imprese multinazionali si fanno luogo soprattutto rapporti di complementarietà fra occupazione domestica ed estera: per ulteriori approfondimenti della tematica si vedano Bruno-Falzone, 1999.

⁽⁴⁸⁾ Si vedano le analisi di Blomstrom-Fors-Lipsey, 1997; Fors-Kokko, 1999 e Lipsey 1999. Secondo i primi Autori, le multinazionali Usa risultano avere una minore intensità di lavoro della produzione domestica rispetto alle multinazionali svedesi in quanto delocalizzano per avvantaggiarsi dei differenziali dei prezzi dei fattori di produzione. Per gli IDE indirizzati ai paesi avanzati le conclusioni sono diverse essendo dovuti a strategie di impresa tendenti ad una crescita orizzontale con l'obiettivo di conquistare porzioni del mercato.

⁽⁴⁹⁾ I risultati di Mariotti-Mutinelli-Piscitello, 2000, mostrano nel caso dell'Italia, 1985-95 una non trascurabile riduzione della intensità del lavoro nella produzione locale a seguito di IDE verticali nei paesi emergenti mentre niente si può affermare sul livello della occupazione interna. È interessante notare che tale conclusione è valida quando l'IDE è intrapreso dalle imprese mono-regionali mentre l'impatto sulla intensità di lavoro non risulta significativa quando l'IDE viene effettuato dalle imprese pluri-regionali, sintomo probabile della strategia di natura mista, allo stesso tempo « market seeking » e « labour seeking ».

⁽⁵⁰⁾ Questo importante aspetto viene esaminato in numerosi contributi fra i quali si ricordano solo Frank-Freeman, 1978; Jordan-Vahlne, 1981; Glickman-Woodward, 1989; Blomstrom-Kokko 1994; Krugman, 1994; Lawrence, 1994 e 1996; Lipsey 1994; Messerlin, 1995; Agarwal, 1996.

Le conclusioni delle precedenti analisi descrittive e quantitative non sono facilmente riassumibili ma nel complesso non avallano l'interpretazione pessimistica della delocalizzazione produttiva. In altri termini le imprese industriali utilizzano la strategia di investire all'estero per sfidare la concorrenza internazionale e più in generale affrontare le continue sfide tecnologiche, organizzative, sociali, ambientali, ecc. Il superamento delle difficoltà dell'oggi tramite un processo di «learning by doing» fa acquisire comportamenti e mentalità che permettono di superare le difficoltà ancora maggiori del domani; restare abbarbicati alla situazione quo ante salva certamente i posti di lavoro oggi esistenti ma li fa perdere più facilmente domani. Le possibilità offerte dalla delocalizzazione fanno parte del gioco darwiniano della concorrenza che permette la selezione dei migliori imprenditori ampliando l'orizzonte dal campo domestico a quello internazionale ed investendo anche, a differenza di quanto accadeva solo pochi anni fa, le imprese di più modeste dimensioni.

Naturalmente ancora una volta non bisogna fare di ogni erba un fascio poiché quella presentata è solo una faccia della medaglia particolarmente suadente in quanto gli interessi della casamadre dei paesi industriali non si rivelano conflittuali rispetto a quelli delle filiali nei paesi emergenti. La realtà può tuttavia discostarsi dalla precedente presentazione quando il livello occupazionale nella casa madre viene messo a rischio da inadeguate scelte imprenditoriali dovute agli errori di strategia, alle mutate condizioni dei vari mercati, ai comportamenti imprevedibili dei pubblici poteri, ecc.

In primo luogo la delocalizzazione produttiva può avvenire in modo affrettato, selezionando in modo scorretto il paese di destinazione, la intensità fattoriale dei processi, la dimensione degli impianti, ecc. per cui si perdono direttamente posti di lavoro nella casamadre senza guadagnarli con gli effetti di ritorno degli IDE. Spesso non si tiene in attenta considerazione i costi ingenti della delocalizzazione, le eventuali diseconomie interne ed esterne, la cronica instabilità strutturale dei paesi emergenti, il mutare della congiuntura internazionale, ecc. Se è vero che di fronte a questi fattori negativi i paesi emergenti presentano minori costi del lavoro è altresì vero che tale vantaggio tende naturalmente a contrarsi per effetto dell'aumento

dei salari nominali, spesso stimolati dalla presenza di multinazionali estere, ben al di là di quanto consentito dalla dinamica della domanda ed offerta di lavoro. Dati gli inevitabili aumenti salariali il mantenimento degli iniziali vantaggi richiede un continuo aumento della produttività del lavoro tramite l'accumulazione di capitale produttivo, umano e infrastrutturale ma il processo ricordato richiede condizioni settoriali, macro e microeconomiche non facilmente riscontrabili nei paesi emergenti.

Sorgono nuove perplessità quando i motivi della scelta localizzativa si basano sugli incentivi offerti dai pubblici poteri dei paesi beneficiari. Infatti gli imprenditori delocalizzanti possono incappare in pesanti errori a causa della dubbia visibilità e quantificazione degli incentivi che ovviamente si sommano alle incertezze sulle principali variabili di mercato che nei paesi emergenti per una larga parte dipendono da decisioni pubbliche. Non è poi escluso che le facilitazioni previste dai pubblici poteri vengano solo in parte realizzate (cioè sia ritardato o incompleto il passaggio dal disposto normativo o regolamentare alla sua applicazione da parte della amministrazione statale) ed abbiano la necessaria continuità (cioè siano coerenti dal punto di vista temporale). Tali timori si accrescono se i paesi emergenti concedono facilitazioni al di là del dovuto per cui accrescono gli squilibri macroeconomici e le distorsioni settoriali e l'intera politica di incentivazione diventa insostenibile. In assenza di reputazione degli organi di politica economica, i paesi emergenti possono ridurre l'incertezza sui vantaggi localizzativi « legandosi le mani » con accordi internazionali sugli IDE oppure con accordi di integrazione regionale Nord-Sud, purtroppo di non facile attuazione⁽⁵¹⁾.

In terzo luogo la delocalizzazione invece di una decisione rivolta a sfruttare le opportunità del mercato internazionale esprime solo l'incapacità ad affrontare in modo positivo le condizioni del mercato, della tecnologia o dei rapporti di lavoro.

⁽⁵¹⁾ Come argomentano Fernandez Arias-Spiegel, 1996, l'integrazione regionale Nord-Sud (« deep integration ») incentiva gli IDE non solo e non tanto per gli incentivi offerti quanto per le più adeguate politiche micro e macroeconomiche e la irreversibilità di alcune decisioni fondamentali, riconosciute anche come « guadagni non tradizionali » degli accordi regionali.

Invece di tentare un «upgrading» della produzione tradizionale, l'aggiornamento delle tecniche produttive ed il miglioramento della organizzazione aziendale si preferisce ricorrere alla via più agevole almeno nel breve periodo, cioè alla ricerca di più bassi costi salariali nei paesi emergenti. Fra questi comportamenti opportunistici vale la pena accennare alle delocalizzazioni che lasciano inalterate (o addirittura peggiorano) le caratteristiche e la qualità dei beni offerti. Al di là del breve periodo, tale scelta non garantisce una sicura via di uscita ai problemi aziendali poiché a causa della forte concorrenza internazionale comporta solo modesti profitti unitari e quindi obbliga ad elevati volumi di vendita⁽⁵²⁾. In molte circostanze sembra vincente nel lungo periodo la strategia alternativa basata sul miglioramento della qualità del prodotto poiché da un lato, rende la domanda meno sensibile ai cambiamenti di prezzo e quindi più agevole la conservazione ed il miglioramento dei margini di profitto e dall'altro lato, richiede mano d'opera a maggiore qualificazione non facilmente reperibile nei paesi emergenti.

Non bisogna infine dimenticare che la crescita delle dimensioni d'impresa, la diversificazione dei prodotti, la internazionalizzazione delle varie fasi produttive, l'acquisizione di vantaggi competitivi, ecc. possono essere raggiunti da numerosi tipi di accordi fra imprese domestiche ed estere da valutare attentamente in termini non solo di profittabilità ma anche di flessibilità e sostenibilità nel più lungo andare. Sotto questo ultimo aspetto gli IDE costituiscono una scelta particolarmente rigida e costosa soprattutto a causa della irreversibilità delle decisioni che di norma comportano forti investimenti non recuperabili. Gli aspetti ricordati di rigidità vengono esacerbati in condizioni di incertezza concernenti la tenuta del paese ospitante, le condizioni del mercato dei fattori produttivi, gli atteggiamenti di politica economica, ecc. Inoltre gli IDE richiedono il coinvolgimento di tutte le attività delle imprese, sono incompatibili con altri sistemi di collaborazione e fanno sorgere non lievi problemi a livello socio-politico. Infine, i pubblici poteri dei paesi emergenti preferiscono a titolo

⁽⁵²⁾ Questo aspetto che si rivela della massima importanza è esaminato in Barba Navaretti, 1994; Motta, 1994 e Cordella-Grilo, 1998.

precauzionale ricorrere ad accordi più leggeri con le imprese straniere che permettono una più agevole risoluzione della partnership ed una migliore adattabilità alle variabili condizioni domestiche ed internazionali⁽⁵³⁾. Questa situazione si riscontra anche ai giorni nostri soprattutto per gli IDE rivolti al settore primario e dei servizi ma non manca neppure in alcuni settori manifatturieri di interesse più strategico. Non si esclude quindi che le più diverse forme di collaborazione « non-equity » ad esempio nel campo tecnologico, organizzativo, di mercato, ecc. costituiscano la soluzione ottimale per molti obiettivi di impresa e comunque il primo passo per forme più spinte di coinvolgimento all'estero rappresentate dagli IDE.

5. Verso nuovi obiettivi e campi di ricerca

L'analisi dei rapporti fra delocalizzazione produttiva ed occupazione, salari e differenziali salariali riveste indubbiamente un grande interesse sul piano sia teorico sia empirico nel contesto delle problematiche del lavoro nei paesi industriali. Poiché gli IDE verticali avranno probabilmente un ruolo crescente nei rapporti Nord-Sud, l'analisi relativa al comportamento ed agli effetti delle imprese delocalizzanti deve essere proseguita in almeno due direzioni fra loro complementari.

In primo luogo, occorre esaminare i rapporti fra IDE ed occupazione non solo fra casamadre e filiali estere ma anche a livello di sistema che certamente presenta maggiori difficoltà e richiede una simultaneità di approcci teorici ed empirici che ancora stentano ad affermarsi. Anche per giustificare almeno in parte la carenza degli approcci ricordati a livello aggregato bisogna ricordare il peso modesto degli IDE verticali

⁽⁵³⁾ Le diverse modalità del coinvolgimento estero delle imprese come ad esempio esportazioni, IDE, accordi fra le imprese, ecc. vengono analizzate secondo una scala di complessità e di efficienza a livello sia aziendale sia aggregato. Gastanaga et al., 1998 contrappongono « bundled FDI approach » a « unbundled product-licensing, capital lending or technical assistance approach ». Per tale importante aspetto la bibliografia è assai abbondante per cui basta limitarci a Horstman-Markusen, 1987; Helleiner, 1989; Oman, 1989; Horstman-Markusen, 1996; Gorg, 1998; Buckley-Casson, 1998.

rispetto alle macrovariabili strategiche come, ad esempio, la produzione nazionale, gli investimenti totali, le esportazioni, ecc. È vero che il tasso di aumento degli IDE di tipo verticale spinti dal costo/disponibilità del fattore lavoro nei paesi emergenti è elevato ma è altresì vero che, partendo da modesti valori assoluti, non deve allarmarci più del dovuto. Inoltre come è successo diverse volte in questi ultimi decenni, forti deflussi lasciano il passo ad imprevisti rallentamenti ed a volte a rovesciamenti delle posizioni per effetto dei disinvestimenti. Tuttavia quello che è valido per il passato, non lo sarà forse più nel futuro anche prossimo poiché i maggiori paesi industriali vogliono opportunamente sfruttare le possibilità offerte dalla delocalizzazione per migliorare la loro posizione competitiva nell'arena mondiale.

Purtroppo non si dispone ancora di modelli macroeconomici dei paesi industriali ove gli IDE (e per quel che più ci riguarda, quelli verticali rivolti ai paesi emergenti) influenzano e sono influenzati dalle principali variabili economiche (reali e monetarie, domestiche ed internazionali, di mercato e di politica economica, tecnologiche e socio-politiche, ecc.) in un quadro globale di interdipendenza. Anche se qualche tentativo viene compiuto la costruzione dei modelli ricordati viene frenata dalla complessità delle relazioni fra le variabili economiche, dalla commistione fra aspetti aziendali, settoriali e macroeconomici e dalla presenza di ben più importanti fattori di crescita che monopolizzano l'attenzione. La mancanza di adeguati modelli empirici impedisce di mettere a fuoco il ruolo diretto ed indiretto degli IDE verticali sul mercato del lavoro e di uscire dalle generiche impressioni per dirigersi verso il compito più utile della prospettazione di adeguate politiche settoriali e macroeconomiche. Vale la pena segnalare invece che la costruzione di modelli aggregati con inserimento strategico degli IDE risulta più avanzata (anche se con risultati di dubbio significato analitico e di politica economica) nei paesi emergenti ove gli IDE costituiscono il pilastro della crescita in un contesto internazionale di forte apertura.

La seconda linea di direzione parte dalla constatazione che gli effetti degli IDE verso i paesi emergenti sul mercato del lavoro dei paesi industriali sono solo una parte, anche se assai significativa, della crescente interdipendenza che sta inve-

stendo l'economia mondiale. Per avere una visione più integrale degli effetti della globalizzazione sul mercato del lavoro agli IDE bisogna aggiungere l'analisi del commercio internazionale, dei restanti capitali esteri e, in un futuro più o meno lontano, dei flussi migratori provenienti dai paesi emergenti.

Si tratta quindi di operare una analisi congiunta della mobilità dei beni e dei fattori produttivi verso i paesi emergenti in modo da individuare i rapporti di complementarità o di succedaneità tra interscambio commerciale, investimenti diretti e migrazioni internazionali fra paesi a diverso livello di sviluppo. Questa analisi non solo riesce a mettere a fuoco un quadro più complesso dell'azione delle forze internazionali su occupazione, salari e differenziali salariali ma può mitigare o rovesciare posizioni tradizionali sulla mobilità dei beni e fattori produttivi. Limitandoci alla fattispecie che più ci interessa, in presenza di elevata mobilità internazionale delle persone, gli IDE verticali possono allentare la pressione migratoria Sud-Nord. Si possono quindi evitare shocks addizionali al mercato del lavoro riducendo al tempo stesso la spinta dai paesi emergenti e l'attrazione nei paesi industriali soprattutto nei settori caratterizzati da una tecnologia stagnante e bassa intensità di capitale. Gli esempi possono ovviamente moltiplicarsi se gli IDE verticali modificano i differenziali salariali nelle due serie di paesi e quindi accentuano o mitigano la pressione migratoria almeno per alcuni settori produttivi e categorie di lavoratori.

L'analisi congiunta dei flussi dei beni e fattori produttivi risale a qualche decennio fa ma i risultati tradizionali sono considerati invalidi dalla più recente letteratura ed appaiono superati anche dalle nuove realtà che si stanno forgiando a seguito della liberalizzazione commerciale, dei processi di apertura finanziaria e del difficile controllo dei flussi migratori. Per questo compito complesso si richiede uno sforzo addizionale sul piano analitico ed empirico che faciliti al tempo stesso la presentazione di una completa tassonomia di situazioni caratterizzate da diversa mobilità dei beni e dei fattori produttivi, la graduazione di tali situazioni in termini di efficienza e di equità e la predisposizione di adeguate politiche economiche nazionali, regionali ed internazionali.

Bibliografia

- ACOCCELLA N., (a cura di), 1999, *Globalizzazione e stato sociale*, Bologna, Il Mulino.
- AGARWAL J.P. (1980), *Determinants of Foreign Direct Investment: A Survey*, in *Weltwirtschaftliches Archiv*, heft 4.
- AGARWAL J.P. (1994), *The Effects of the Single Market Programme on Foreign Direct Investment in Developing Countries*, in «Transnational Corporations», August.
- AGARWAL J.P. (1997 a), *Does Foreign Direct Investment Contribute to Unemployment in Home Countries? An Empirical Survey*, in *Kiel Studies W.P.*, n. 765.
- AGARWAL J.P. (1997 b), *Effect of Foreign Direct Investment on Employment in Home Countries*, in «Transnational Corporations», August.
- AGOSIN M.R. - F.J. PRIETO (1993), *Trade and Foreign Direct Investment Policies: Pieces of a New Strategic Approach to Development?*, in «Transnational Corporations», August.
- AHARONI Y. (1996), *The Foreign Investment Decision Process*, Boston, Harvard Business School.
- AITKEN B. - A. HARRISON (1992), *Does Proximity to Foreign Firms Induce Technology Spillovers?* Washington, World Bank and International Monetary Fund.
- ANDERSEN P.S. - P. HAINAUT (1998), *Foreign Direct Investment and Employment in Industrial Countries*, Basle, B.I.S., W.P. n. 61.
- ARNDT S. (1997 a), *Globalization and the Open Economy*, in «North American Journal of Economics and Finance», n. 8.
- ARNDT S. (1997 b), *Globalization and the Gains from Trade*, in JAEGER K. - KOCH K.J. (eds), *Trade, Growth, ecc.*, op. cit..
- ARNDT S. - KIERZKOSWIKI H. (eds), 2000, *Fragmentation and International Trade*, Oxford, Oxford University Press.
- AUDRETSCH D.B. (1995), *Foreign Direct Investment, International Competitiveness and Small and Medium Sized Enterprises*, Berlin, Wissenschaftszentrum für Sozialforschung.
- BALASUBRAMANYAM V.N. (1984), *Incentives and Disincentives for Foreign Direct Investment in Ldc's*, in «Weltwirtschaftliches Archiv», heft 4.
- BALASUBRAMANYAM V.N. - M. SALISU-D. SAPSFORD (1996), *Foreign Direct Investment and Growth in E.P. and I.S. Countries*, in «Economic Journal», January.
- BALDONE S. - SDOGATI F. (1997), *Eu-Ceac's Integration: Policies and Markets at Work*, Milano, F. Angeli.
- BALDONE S. - F. SDOGATI - L. TAJOLI, 2000, *International Fragmentation of Production and Competitiveness in the Textile and Apparel Industry*, 2nd Annual Conference of the European Trade Study Group, Glasgow, 15-17 September, mimeo.
- BALDONE S. - F. SDOGATI-A. ZUCCHETTI (1997), *From Integration through Trade in Goods to Integration Through Trade in Production Processes? Evi-*

- dence from EU OPT Statistics, in BALDONE-SDOGATI, *Eu-Ceec's Integration, etc.*, op. cit.
- BALDWIN R.E. (1995), *The Effects of Trade and Foreign Direct Investment on Employment and Relative Wages*, Oecd Economic Studies, n. 23.
- BANDERA V.N. - J.T. WHITE (1968), *U.S. Direct Investments and Domestic Markets in Europe*, in «Economia internazionale», 1968.
- BARBA NAVARETTI G. (1994), *Trade Policy and Foreign Investment in Textile and Clothing: An Analytical Framework*, in BARBA NAVARETTI-FAINI-SILBERSTON (eds), *Trade Policy, Productivity and Foreign Investment, etc.*, op. cit.
- BARBA NAVARETTI G. - A.M. FALZONI-A. TURRINI (1999), *Italian Multinationals and De-Localisation of Production*, Centro Studi L.d'A., April.
- BARBA NAVARETTI G. - R. FAINI-A. SILBERSTON, (eds) (1994), *Trade Policy, Productivity and Foreign Investment: The Textile and Clothing Industry in Europe*, Paris, Oecd Documents.
- BARBELL R. - N. PAIN (1999), *Trade Restraints and Japanese Direct Investment Flows*, in «European Economic Review», January.
- BARLOW E. - WENDER I. (1955), *Foreign Investment and Taxation*, Englewood Cliffs, Prentice Hall.
- BARRY F. - J. BRADLEY (1997), *Foreign Direct Investment and Trade: The Irish Host-Country Experience*, in «Economic Journal», November.
- BASSINO J.P. (1998), *Japanese Foreign Direct Investment in East Asia and Job Destruction in Japan's Manufacturing*, CEPR/ISESAO, in *European Network on the Japanese Economy*, 16/17 January 1998, Milano.
- BAUMOL W.J. - R.R. NELSON-E.N. WOLFF (eds) (1994), *Convergence of Productivity: Cross National Studies and Historical Evidence*, New York, Oxford University Press.
- BERGSTEN C.F. - E.M. GRAHAM (1996), *Global Corporations and National Governments: Are Changes Needed in the International Economic and Political Order in Light of the Globalisation of Business*, Washington, Institute for International Economics.
- BIRDSALL N. - D. WHEELER (1993), *Trade Policy and Industrial Pollution in Latin America: Where Are the Pollution Havens?*, in «Journal of Environment and Development», Winter.
- BLOMSTROM M. (1986), *Foreign Investment and Productive Efficiency: The Case of Mexico*, in «Journal of Industrial Economics», September.
- BLOMSTROM M. (1989), *Foreign Investment and Spillover. A Study of Technology Transfer*, Routledge, London and New York.
- BLOMSTROM M. - G. FORS-R.E. LIPSEY (1997), *Foreign Direct Investment and Employment: Home Country Experience in the United States and Sweden*, in «Economic Journal», November.
- BLOMSTROM M. - A. KOKKO (1994), *Home Country Effects of Foreign Direct Investment: Evidence from Sweden*, Nber, W.P. n. 4.639.
- BLOMSTROM M. - LIPSEY R.E. - ZEJAN M. (1992), *Host Country Competition and Technology Transfer by Multinationals*, Nber W.P. n. 4.131, August.
- BLOMSTROM M. - LIPSEY R.E. - ZEJAN M. (1994), *What Explains the Growth of Developing Countries?*, in BAUMOL-NELSON-WOLFF, (eds), *Convergence of Productivity, etc.*, op. cit.

- BORENSZTEIN E. - DE GREGORIO J. - LEE J.W., (1998), *How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth*, in « Journal of International Economics », June.
- BORJAS G. - FREEMAN R. - KATZ L.F. (1992), *On the Labour Market Effects of Immigration and Trade*, in BORJAS-FREEMAN-KATZ, *Immigration and the Work Force*, op. cit..
- BORJAS G. - R. FREEMAN-L.F. KATZ (eds) (1992), *Immigration and the Work Force*, Chicago, University of Chicago Press.
- BORJAS G.J. - R. FREEMAN-L.F. KATZ (1996), *Searching for the Effects of Immigration on the Labour Market*, in « American Economic Review », May.
- BORJAS G. - R. FREEMAN-L.F. KATZ (1997), *How Much Immigration and Trade Affect Labour Market Outcomes*, in « Brookings Papers on Economic Activity », n. 1.
- BORJAS G.J. - V.A. RAMEY (1955), *Foreign Competition, Market Power and Wage Inequality: Theory and Evidence*, in « Quarterly Journal of Economics », November.
- BOUND J. - G. JOHNSON (1992), *Changes in the Structure of Wages in the 1980's: An Evaluation of Alternative Explanations*, in « American Economic Review », June.
- BRAINARD S.L. - D. RIKER (1997 a), *Are Us Multinational Exporting Jobs*, Nber, W.P. n. 5.958.
- BRAINARD S.L. - D. RIKER (1997 b), *U.S. Multinationals and Competition from Low-Wages Countries*, Nber, W.P. n. 5959.
- BRAUNERHIEM P. - L. OXELHEIM (1998), *Does Foreign Direct Investment Replace Home Country Investment? The Effects of European Integration on the Location of Swedish Investment*, in Cepr, *From High and Low-Wage Locations*, Cepr, Discussion Paper n. 2323. *Symposium on New Issues in Trade and Location*.
- BRAUNSTEIN E. (2000), *Engendering Foreign Direct Investment: Family Structure, Labour Markets and International Capital Mobility*, in « World Development », n. 7.
- BRECHER R.A. - CHOUDRI (1982), *Immiserizing Investment From Abroad: The Singer-Prebisch Thesis Reconsidered*, in « Quarterly Journal of Economics », February.
- BRUNO G. - A.M. FALZONI (1999), *Multinational Corporations, Wages and Employment: Do Adjustment Costs Matter?*, Università degli Studi di Bergamo, W.P. n. 8.
- BUCKLEY P.J. (1989), *Foreign Direct Investment by Small and Medium Sized Enterprises: The Theoretical Background*, in « Small Business Economics ».
- BUCKLEY P.J. - M. CASSON (1998), *Analyzing Foreign Market Entry Strategies: Extending the Internalization Approach*, in « Journal of International Business Studies ».
- BUCKLEY P.J. - G.D. NEWBOULD - J.C. THURWELL J.C. (1988), *Foreign Direct Investment by Smaller U.K. Firms*, London, MacMillan.

- CARDOSO E.A. - R. DORNBUSCH (1989), *Foreign Private Capital Flows*, in CHENERY-SRINIVASAN (eds), *Handbook of Development Economics, etc.*, op. cit.
- CAVES R.E. (1971), *International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment*, in «Economica», February.
- CHENERY H. - SRINIVASAN T.N. (eds), (1989), *Handbook of Development Economics*, vol. 2°, North Holland Publishing Company.
- CHUDNOVSKY D. - A. LOPEZ (2000), *A Third Wave of Foreign Direct Investment from Developing Countries: Latin American TNCs in the 1990s*, in «Transnational Corporations», August.
- CIPOLLONE P. - SESTITO P. (1999), *Globalizzazione e mercato del lavoro: il caso italiano*, in ACOCCELLA, *Globalizzazione e stato sociale*, op. cit.
- COLE H. - W. ENGLISH (1991), *Expropriation and Direct Investment*, in «Journal of International Economics», May.
- CONKLIN D. - D. LECRAW (1997), *Restrictions of Foreign Ownership During 1984-94: Development and Alternative Policies*, in «Transnational Corporations», April.
- CORDELLA T. - I. GRILO (1998), *Globalisation and Relocation in a Vertically Differentiated Industry*, Cepr, Discussion Paper, n. 1.863.
- DAVIDSON C. - S.J. MATUSZ-M.E. KREININ (1985), *Analysis of Performance Standards for Foreign Direct Investments*, in «Canadian Journal of Economics», November.
- DEARDOFF A.V. (1998 a), *Fragmentation in Simple Trade Models*, School of Public Policy, Rsie Discussion Paper, n. 422, University of Michigan.
- DEARDOFF A.V. (1998 b), *Fragmentation Across Cones*, School of Public Policy, in Rsie Discussion Paper n. 427, University of Michigan.
- DEL PRETE F. - P. MARITI-M.E. VALLERI (a cura di) (1999), *L'economia italiana fra centralità europea e marginalità mediterranea*, Università degli Studi di Bari, Dipartimento per lo studio della società mediterranea, Quaderno n. 17, Bari, Cacucci.
- DE MELLO L.R. (1997), *Foreign Direct Investment in Developing Countries and Growth. A Selective Survey*, in «Journal of Development Studies», n. 1.
- DE MELLO L.R. (1999), *Foreign Direct Investment-Led Growth: Evidence from Time Series and Panel Data*, Oxford Economic Papers, January.
- DEVEREUX M. - R. GRIFFITH (1998), *Taxes and the Location of Production: Evidence from a Panel of U.S. Multinationals*, in «Journal of Public Economics», June.
- DORNBUSCH R. - CALVO G. - OBSTFELD M. (eds) (1997), *Money, Factor Mobility and Trade*, Cambridge, Mass., Mit Press.
- DUNNING J.H. (1993a), *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Reading MA, Addison-Wesley.
- DUNNING J. (1993 b), *Governments and Multinationals: From Confrontation to Cooperation?*, in EDEN-POTTER (eds), *Multinational in the Global Political Economy*, op.cit.
- DUNNING J.H. (1994), *Re-evaluating the Benefits of Foreign Direct Investment*, in «Transnational Corporations», February.

- DUNNING J.H. - J.R. DILYARD (1999), *Towards a General Paradigm of Foreign Direct and Foreign Portfolio Investment*, in «Transnational Corporations», April.
- DUTT A.K. (1997), *The Pattern of Direct Foreign Investment and Economic Growth*, in «World Development», November.
- ECKAUS R. - BHAGWATI J.N. (eds.) (1973), *Development and Planning*, in *Essays in Honour of*, Mit Press.
- EDEN L. (1996), *The Emerging North American Investment Regime*, in «Transnational Corporations», December.
- EDEN L. - E. POTTER (eds) (1993), *Multinationals in the Global Political Economy*, London, Macmillan.
- ERDILEK A. (ed.) (1985), *Multinationals as Mutual Invaders: Intra-Industry Direct Foreign Investment*, New York, St Martin's Press.
- EUROPEAN COMMISSION (1998), *Foreign Direct Investment*, in *The Single Market Review*, Subseries IV, European Communities, Luxembourg.
- FAINI R. - A.M. FALZONI - M. GALEOTTI - R. HELG - A. TURRINI A. (1998), *Importing Jobs and Exporting Firms? A Close Look at the Labour Market of Italy's Trade and Foreign Direct Investment Flows*, Centro L. d'Agliano, W.P. n. 120, December.
- FEENSTRA R. (1998), *Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy*, in *Journal of Economic Perspectives*, Fall.
- FEENSTRA R. - HANSON G.H. (1996), *Globalization, Outsourcing and Relative Wages*, in «America Economic Review», May.
- FERNANDEZ ARIAS E. - M.M. SPIEGEL (1996), *North-South Customs Unions and International Capital Mobility*, in *World Bank, Policy Research*, W.P. n. 1.573, February.
- FORS G. - A. KOKKO (1999), *Home Country Effects of Foreign Direct Investment: Foreign Production and Structural Change in Home Country Operations*, in *Seventh Sorbonne International Conference*, 17-18 June, Paris.
- FRANK R.H. - R.T. FREEMAN (1978), *The Distributional Consequences of Direct Foreign Investment*, in *U.S. Department of Labour, Bureau of International Labour Affairs*, Washington.
- FRANZINI M. - L.M. MILONE (1999), *I dilemmi del welfare state nell'epoca della globalizzazione*, in ACOCCELLA, *Globalizzazione e stato sociale*, op. cit.
- FRIEDBERG R.M. - HUNT J. (1995), *The Impact of Immigrants on Host Country Wages, Employment and Growth*, in «Journal of Economic Perspectives», Spring.
- FROOT K.A. (ed.) (1993), *Foreign Direct Investment*, Chicago, Chicago University Press.
- FROOT K. - J. STEIN (1991), *Exchange Rates and Foreign Direct Investment: An Imperfect Capital Markets Approach*, in «Quarterly Journal of Economics», November.
- FUJITA M. (1995 a), *Small and Medium-Sized Transnational Corporations: Trends and Patterns of Foreign Direct Investment*, in «Small Business Economics».
- FUJITA M. (1995 b), *Small and Medium-Sized Transnational Corporations: Salient Features*, in «Small Business Economics».

- GASTANAGA V.M. - J.B. NUGENT-B. PASHAMOVA (1998), *Host Country Reforms and Foreign Direct Investment Inflows: How Much Difference Do They Make?*, in « World Development », July.
- GESTRIN M. - A. M. RUGMAN (1994), *The North American Free Trade Agreement and Foreign Direct Investment*, in « Transnational Corporations », February.
- GLICKMAN N.J. - D.P. WOODWARD (1989), *The New Competitors. How Foreign Investors are Changing U.S. Economy*, New York, Basic Books, Harper Collins.
- GLOBERMAN S. (1979), *Foreign Direct Investment and « Spillover » Efficiency Benefits in Canadian Manufacturing Industries*, in « Canadian Journal of Economics », February.
- GOLDBERG M.A. (1972), *Determinants of U.S. Direct Investment in the E.E.C.: Comment*, in « American Economic Review », September.
- GOLDBERG L.S. - M.W. KLEIN (1998), *Foreign Direct Investment, Trade and Real Exchange Rate Linkages*, in *Southeast Asia and Latin America*, Nber, W.P. n. 6.344.
- GOLDBERG L.S. - C.D. KOLSTAD (1995), *Foreign Direct Investment, Exchange Rate Variability and Demand Uncertainty*, in « International Economic Review », November.
- GOLDSBROUGH D.J. (1979), *The Role of Foreign Direct Investment in the External Adjustment Process*, Imf, Staff Papers, December.
- GOLUB S. (1997), *International Labour Standards and International trade*, in I.M.F., *Staff Studies for the World Economic Outlook*, December.
- GORG H. (1998), *Analyzing Foreign Market Entry: the Choice Between Greenfield Investments and Acquisitions*, in Dublin, Trinity College, *Technical Paper*, n. 98/1.
- GRAHAM E.M. (1994), *Towards an Asia-Pacific Investment Code*, in « Transnational Corporations », August.
- GRAHAM E.M. (1995), *Foreign Direct Investment in the World Economy*, in I.M.F., *Staff Studies for the World Economic Outlook*, September.
- GRAHAM E.M. - P. KRUGMAN (1993), *The Surge in Foreign Direct Investment in the 1980's*, in FROOT K.A. (ed.), *Foreign Direct Investment*, op. cit.
- GROSSMAN G. (1986), *Imports as a Cause of Injury. The Case of U.S. Steel Industry*, in « Journal of International Economics », May.
- GUISINGER S.E. (1986), *Do Performance Requirements and Incentives Work?*, in « World Economy », March.
- GUNDLACH E. - P. NUNNENKAMP (1997), *Globalization and Labour Markets in the Triad: Different Adjustment Patterns*, in *Transnational Corporations*, December.
- HADDAD M. - A. HARRISON (1993), *Are There Positive Spillovers from Direct Foreign Investment? Evidence from Panel Data for Morocco*, in « Journal of Development Economics », October.
- HARTMAN D. (1985), *Tax Policy and Foreign Direct Investment*, in « Journal of Public Economics », February.
- HATZIUS J. (1998), *Domestic Jobs and Foreign Wages*, in « Scandinavian Journal of Economics », December.

- HATZIUS J. (2000), *Foreign Direct Investment and Factor Demand Elasticities*, in «European Economic Review», January.
- HELLEINER G.K. (1989), *Transnational Corporations and Direct Foreign investment*, in CHENERY-SRINIVASAN, *Handbook of Development Economics*, etc., op. cit.
- HELPMAN E. (1984), *A Simple Theory of Trade with Multinational Corporations*, in «Journal of Political Economy», June.
- HELPMAN E. (1985), *Multinational Corporations and Trade Structure*, in «Review of Economic Studies», July.
- HELPMAN E. - P. KRUGMAN (1985), *Trade and Market Structure*, Cambridge, Mit Press.
- HORSTMANN I.J. - J.R. MARKUSEN (1986) *Strategic Investments and the Development of Multinationals*, in «International Economic Review».
- HORSTMANN I.J. - J.R. MARKUSEN (1987), *Licensing Versus Direct Investment: A Model of Internalization by the Multinational Enterprise*, in «Canadian Journal of Economics», August.
- HORSTMANN I.J. - J.R. MARKUSEN (1996), *Exploring New Markets: Direct Investment, Contractual Relationships and the Multinational Enterprise*, in «International Economic Review».
- HUFBAUER G.C. - J.J. SCHOTT (1993), *Nafta: An Assessment*, Washington, D.C., *Institute for International Economics*.
- I.M.F. (1994), *World Economic Outlook*, Washington, October.
- I.M.F. (1997), *World Economic Outlook*, Washington, May.
- JAEGER K. - KOCH K.J. (eds), (1997), *Trade, Growth and Economic Policy in Open Economies*, Springer-Verlag, New York.
- JAFFÉ A. - S. PETERSON-P. PORTNEY-R. STAVINS (1995), *Environmental Regulations and the Competitiveness of U.S. Manufacturing. What Does the Evidence Tell Us?*, in «Journal of Economic Literature», March.
- JONES R. - H. KIERZKOWSKI (1997), *Globalisation and the Consequences of International Fragmentation*, in DORNBUSCH-CALVO-OBSFELD (eds), *Money, Factor Mobility and Trade*, op. cit.
- JONES R. - H. KIERZKOWSKI (2000), *A Framework for Fragmentation*, in ARNDT S. - KIERZKOWSKI H. (eds), *Fragmentation and International Trade*, etc., op. cit.
- JORDAN G.L. - J.E. VAHLNE (1981), *Domestic Employment Effects of Direct Investment Abroad by Two Swedish Multinationals*, in I.L.O., W.P. n. 13, *Multinational Enterprises Programme*, Geneva.
- KATZ L. - K. MURPHY (1992), *Changes in Relative Wages, 1963-87: Supply and Demand Factors*, in «Quarterly Journal of Economics», February.
- KINDLBERGER C.P. (1973), *Restrictions on Direct Investment in Host Countries*, in ECKAUS - BHAGWATI, *Development and Planning*, etc., op. cit.
- KLEINERT J. (2000), *Growing Trade in Intermediate Goods: Outsourcing, Global Sourcing or Increasing Importance of MNE Networks?*, in Kiel Studies, W.P. n. 1.006, October.
- KOBRIN S.J. (1976), *The Environmental Determinants of Foreign Direct Manufacturing Investment: An Ex-Post Empirical Analysis*, in «Journal of International Business Studies».

- KONINGS J. - H., VANDENBUSSCHE (1995), *The Effects of Foreign Competition on U.K. Employment and Wages: Evidence from Firm-Level Panel Data*, in *Weltwirtschaftliches Archiv*, heft 4.
- KRAVIS I.B. - R.E. LIPSEY (1988), *The Effects of Multinational Firms' Foreign Operations on their Domestic Employment*, Nber, W.P. n. 2.760.
- KRUGMAN P. (1993), *The Broad and Narrow Arguments for Free Trade*, in «American Economic Review», May.
- KRUGMAN P. (1994), *Does Third World Growth Hurt First World Prosperity?*, in «Harvard Business Review», July-August.
- KRUGMAN P. (1995), *Growing World Trade: Causes and Consequences*, in *Brookings Papers on Economic Activity*, n. 1.
- LALL R. (1986), *Third World Multinationals. The Characteristics of Indian Firms Investing Abroad*, March.
- LALL S. (1991), *Investimenti dirette delle economie di recente industrializzazione nel Sud-est asiatico: andamenti e prospettive*, in «Moneta e credito», Dicembre.
- LALL S. - STREETEN P. (1977), *Foreign Investment, Transnationals and Developing Countries*, London, Macmillan.
- LAWRENCE R.Z. (1994), *Trade, Multinationals and Labour*, Nber, W.P. n. 4.836.
- LAWRENCE R.Z. (1996), *Single World Divided Nations?*, in *International Trade and Oecd Labour Markets*, Brookings Institution Press, Virginia, Harri-sonburg.
- LAWRENCE R.Z. - M.J. SLAUGHTER (1993), *International Trade and American Wages in the 1990's: Giant Sucking Sounds or Small Hicup?*, in *Brookings Papers on Economic Activity, Microeconomics*.
- LEAMER E.E. (1996), *Wage Inequality from International Competition and Technological Change: Theory and Country Experience*, in «American Economic Review», May.
- LECRAW D. (1977), *Direct Investment by Firms from Less Developed Countries*, in *Oxford Economic Papers*, November.
- LIPSEY R.E. (1995), *Outward Direct Investment and the U.S. Economy*, Nber, W.P. n. 4691, December.
- LIPSEY R.E. (1998), *Internazionalized Production in Developed and Developing Countries and in Industry Sectors*, Nber, W.P. n. 6.405, February.
- LIPSEY R.E. (1999), *Foreign Production by Us Firms and Parent Firm Employment*, in *Seventh Sorbonne International Conference*, 17-18 June, Paris.
- LIPSEY R.E. (2000), *Inward Foreign Direct Investment and Economic Growth in Developing Countries*, in «Transnational Corporations», April.
- LIPSEY R.E. - M. BLOMSTROM - E. RAMSTETTER (2000), *Internationalized Production in World Output*, Nber, W.P. n. 5.385, April.
- LIZONDO J.S. (1990), *Foreign Direct Investment*, Imf, W.P. n. 63.
- MANESCHI A. (1983), *The Prebisch-Singer Thesis and the «Widening-Gap» Between Developed and Developing Countries*, in «Canadian Journal of Economics and Political Science», February.

- MANI M. - D. WHEELER (1998), *In Search of Pollution Havens? Dirty Industry in the World Economy, 1960-95*, in « Journal of Environment and Development », Fall.
- MARIOTTI S. - M. MUTINELLI-L. PISCITELLO (2000), *Investimenti diretti esteri ed occupazione: l'esperienza italiana*, in « Rivista italiana degli economisti », n. 1, Aprile.
- MARIOTTI S. - PISCITELLO L. (1999), *Internazionalizzazione e delocalizzazione produttiva delle piccole e medie imprese italiane*, in DEL PRETE-MARITI-VALLERI (a cura), *L'economia italiana, etc.* op .cit.
- MARKUSEN J.R. (1984), *Multinationals, Multi-Plant Economies and the Gains from Trade*, in « Journal of International Economics », May.
- MARKUSEN J.R. (1989), *Trade in Producers Services and in Other Specialized Intermediate Inputs*, in « American Economic Review », March.
- MARKUSEN J.R. (1995), *The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade*, in « Journal of Economic Perspectives », Spring.
- MARKUSEN J.R. (1997), *Trade Versus Investment Liberalization*, Nber, W.P. n. 6.231.
- MARKUSEN J.R. - A.J. VENABLES (1997), *The Role of Multinational Firms in the Wage-Gap Debate*, in « Review of International Economics ».
- MARKUSEN J.R. - A.J. VENABLES (1998), *Multinational Firms and the New Trade Theory*, in « Journal of International Economics », December.
- MARKUSEN J.R. - D.E. KONAN - A.J. VENABLES - K.H. ZHANG (1996), *A Unified Treatment of Horizontal Direct Investment, Vertical Direct Investment and the Pattern of Trade in Goods and Services*, Nber, W.P. n. 5.696.
- MARKUSEN J. - T.F. RUTHERFORD - D. TARR (2000), *Foreign Direct Investment in Services and the Domestic Market for Expertise*, World Bank, Policy Research W.P. n. 2.413.
- MESSERLIN P.A. (1995), *The Impact of Trade and Capital Movements on Labour: Evidence on the French Case*, in *Oecd Economic Studies*, n. 24.
- MORISSET J. - N. PIRNIA (2000), *How Tax Policy and Incentives Affect Foreign Direct Investment*, in *World Bank, Policy Research W.P. n. 2509*, December.
- MORTIMER M. (2000), *Corporate Strategies for Foreign Direct Investment in the Context of Latin America New Economic Model*, in « World Development », September.
- MOTTA M. (1994), *International Trade and Investments in a Vertically Differentiated Industry*, in « International Journal of Industrial Organization ».
- MUTINELLI M. - L. PISCITELLO (1997), *Tipologie e determinanti degli investimenti diretti italiani nei paesi dell'Europa centrale ed orientale*, in « L'Industria », Gennaio-Marzo.
- NAN-HOON KANG - S. JOHANSSON (2000), *Cross-Border Mergers and Acquisitions: Their Role in Industrial Globalization*, Oecd, STI, W.P. n. 2000/1, January.

- NUNNENKAMP P. (1998), *German Direct Investment in Latin America: Striking Peculiarities*, in *Unfound Fears and Neglected Issues*, Kiel, W.P. n. 861.
- NURKSE R. (1953), *Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries*, Oxford, Oxford University Press.
- O.E.C.D. (1989), *Investment Incentives and Disincentives. Effects on International Direct Investment*, Paris, Oecd.
- O.E.C.D. (1995), *Foreign Direct Investment, Trade and Employment*, Paris, Oecd.
- O.E.C.D. (1996), *Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*, Oecd, Paris.
- O.E.C.D. (2000), *Recent Trends in Foreign Direct Investment*, in «Financial Market Trends».
- OMAN Ch. (1989), *New Forms of Investment in Developing Countries*, Paris, Oecd Development Center.
- OSTRY S. (1997), *A New Regime for Foreign Direct Investment*, Group of Thirty, in «Occasional Paper» n. 53.
- PEARCE R. - A. ISLAM - K. SAUVANT (1992), *The Determinants of Foreign Direct Investment. A Survey of Empirical Evidence*, U.N.C.T.C., New York.
- PAUS E.A. - M. ROBINSON (1998), *Globalization and Labour: The Impact of Foreign Direct Investment in Real Wage Development, 1968-93*, XXI International Congress of the Latin American Studies Association, Chicago, September.
- PELLEGRIN J. (1997), *Linking up with Western European Firms: On the Prospects of Outward Processing Traffic in Central Europe*, in BALDONE-SDOGATI, *Eu-Ceec's Integration, etc.*, op. cit.
- RAZIN A. - SLEMROD J. (eds) (1990), *Taxation in the Global Economy*, Chicago, Chicago University Press.
- REVENGA A. (1992), *Exporting Jobs? The Impact of Import Competition on Employment and Wages in U.S. Manufacturing*, in «Quarterly Journal of Economics», February.
- RODRIGUEZ - CLARE A. (1996), *Multinationals, Linkages and Economic Development*, in «American Economic Review», September.
- SACHS J.D. - H.J. SHATZ (1994), *Trade and Jobs in U.S. Manufacturing*, in «Brookings Papers on Economic Activity», n. 1.
- SACHS J.D. - H.J. SHATZ (1996), *U.S. Trade With Developing Countries and Wage Inequality*, in «American Economic Review», May.
- SAFARIAN A.E. (1999), *Host Country Policies Towards Inward Foreign Direct Investment in the 1950s and 1990s*, in «Transnational Corporations», August.
- SAGGI K. (2000), *Trade, Foreign Direct Investment and International Technology Transfer: A Survey*, World Bank Policy Research Series, W.P. n. 2349, May.
- SALTZ I.S. (1992), *The Negative Correlation Between Foreign Direct Investment and Economic Growth in the Thirld World: Theory and Evidence*, in «Rivista internazionale di scienze economiche e commerciali», Luglio.

- SCAPERLANDA A.E. - L.J. MAUER (1969), *The Determinants of U.S. Direct Investment in the E.E.C.*, in «American Economic Review», September.
- SCHIATTARELLA R. (1999), *La delocalizzazione internazionale: problemi di definizione e di misurazione. Una analisi del settore del «made in Italy»*, in «Economia e politica industriale», Settembre.
- SCHMITZ A. - J. BIERI (1972), *E.E.C. Tariffs and U.S. Direct Investments*, in «European Economic Review», November.
- SERVAN SCHREIBER J.J. (1967), *Le défi américain*, Paris, Denoel.
- SHAH A. (ed.) (1990), *Fiscal Incentives for Investment and Innovation*, New York, Oxford University Press.
- SHAH A. - SLEMROD J. (1990a), *Do Taxes Matter for Foreign Direct Investment*, in SHAH (ed.), *Fiscal Incentives for Investment and Innovation, etc.*, op. cit.
- SHAH A. - SLEMROD J. (1990b), *Tax Sensitivity of Foreign Direct Investments: An Empirical Assesment*, W.P.S. n. 434, World Bank, Country Economic Department, Washington.
- SHATZ H.J. - J.L. VENABLES (2000), *The Geography of International Investment*, in «World Bank, Policy Research», W.P. n. 2338, May.
- SINGER H.W. (1950), *The Distribution of Gains Between Investing and Borrowing Countries*, in «American Economic Review», May.
- SINGH H. - K. JUN (1995), *Some New Evidence on Determinants of Foreign Direct Investment in Developing Countries*, in «World Bank, Policy Research» W.P. n. 1531.
- SLAUGHTER M.J. (1995), *Multinational Corporations, Outsourcing and American Wage Divergence*, Nber, W.P. n. 5.252.
- SLAUGHTER M.J. - P. SWAGEL (1997), *The Effect of Globalization on Wages in the Advanced Economies* in I.M.F., *Staff Studies of the World Economic Outlook*, December.
- SLEMROD J. (1990), *Tax Effects on Foreign direct Investment in the U.S.: Evidence for a Cross-Country Comparison*, in RAZIN-SLEMROD (eds), *Taxation in the Global Economy*, op. cit.
- STOREY D.J., *The Potential and Actual Role of Smes in Cross-Border Investments*, Sme Center, Warwick Business School, University of Warwick, July 1995.
- THOMSEN S. (2000), *Investment Patterns in a Long-Term Perspective*, Oecd, W.P. on International Investment n. 2000/2, April.
- U.N. (1974), *Department of Economics and Social Affairs, Multinational Corporations* in «World Development», New York, Praeger Publishers.
- U.N.C.T.A.D. (1993), *Small and Medium Sized Transnational Corporations: Role, Impact and Policy Implications*, New York.
- U.N.C.T.A.D. (1994), *World Investment Report, 1994. Transnational Corporations, Employment and the Workplace*, New York and Geneva.
- U.N.C.T.A.D. (1996 a), *Incentives and Foreign Direct Investment*, Geneva.
- U.N.C.T.A.D. (1996 b), *World Investment Report, 1996*, Geneva.
- U.N.C.T.A.D. (1998), *World Investment Report, 1998: Trends and Determinants*, New York and Geneva.
- U.N.C.T.A.D. (1999), *World Investment Report, 1999, Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*, Geneva.

- U.N.C.T.A.D. (2000), *World Investment Report, 2000, Cross Borders Mergers and Acquisitions in Development*, Geneva.
- VENABLES A.J. (1999), *Fragmentation and Multinational Production*, in «European Economic Review», April.
- WANG J. - M. BLOMSTROM (1992), *Foreign Investment and Technological Transfer: A Simple Model*, in «European Economic Review», January.
- WHEELER D. - MODY (1992), *International Investment Location Decisions: The Case of U.S. Firms*, in «Journal of International Economics», August.
- WHEELER D. (2001), *Racing to the Bottom? Foreign Investment and Air Pollution in Developing Countries*, in *World Bank, Policy Research*, W.P. n. 2524.
- WILLIAMS M.L. (1975), *The Extent and Significance of the Nationalization of Foreign-Owned Assets in Developing Countries, 1955-72*, in «Oxford Economic Papers», July.
- WINT A.G. (1992), *Liberalizing Foreign Direct Investment Regimes: The Vestigial Screen*, in «World Development», October.
- WOOD A. (1994), *North-South Trade, Employment and Inequality: Changing Fortunes in a Skill-Driven World*, Oxford, Clarendon Press.
- WOOD A. (1995), *How Trade Hurt Unskilled Workers*, in «Journal of Economic Perspectives», Summer.
- WORLD BANK (1985), *World Development Report, 1985*, Washington.
- WORLD BANK (1993), *World Debt Tables, 1993-94*, Washington.
- WORLD BANK (1997), *Global Development Finance, 1997*, Washington.
- WORLD BANK (1999), *Global Development Finance, 1999*, Washington.
- WORLD TRADE ORGANIZATION (1996), *Annual Report, 1996*, Geneva.
- ZHANG K.H. (1999), *Foreign Direct Investments and Economic Growth. Evidence from Ten Asian Economies*, in «Economia internazionale», novembre.
- ZHANG K.H. - J.R. MARKUSEN (1997), *Vertical Multinationals and Host Country Characteristics*, Nber, W.P. n. 6.203.
- ZHAO LAIXUN (1998), *The Impact of Foreign Direct Investment on Wages and Employment*, Oxford Economic Papers, April.

Capitolo 1

L'INTERNAZIONALIZZAZIONE PRODUTTIVA DELLE IMPRESE ITALIANE: CARATTERISTICHE STRUTTURALI, TENDENZE EVOLUTIVE E MOTIVAZIONI

MARCO MUTINELLI

1. Introduzione

Gli anni più recenti rappresentano una tappa fondamentale nel processo di integrazione multinazionale dell'industria italiana, in un contesto mondiale che si caratterizza per una nuova prorompente ondata di investimenti diretti esteri (IDE), destinati a provocare profonde trasformazioni morfologiche ed ad innescare nuove dinamiche evolutive di industrie e paesi (UNCTAD 1998).

Ancora a metà degli anni ottanta il nostro paese denunciava un notevole *gap* di internazionalizzazione. La consistenza delle partecipazioni industriali italiane all'estero appariva decisamente modesta, sia in rapporto all'investimento diretto estero in Italia — il numero di addetti delle imprese industriali italiane partecipate dall'estero era 2,5 volte superiore a quello delle imprese industriali estere partecipate dall'Italia —, sia nei confronti degli altri paesi industrializzati, caratterizzati da bilanci tra gli stock di IDE in uscita ed in entrata decisamente favorevoli al lato dell'uscita (con la sola eccezione del Canada, in ragione dei forti investimenti statunitensi in quel paese). A partire da quegli anni, tuttavia, ha preso avvio una fase di *inseguimento multinazionale* che ha consentito all'Italia di raggiungere già all'inizio degli anni novanta un sostanziale equilibrio tra internazionalizzazione attiva e passiva e dunque una posizione internazionale più consona al suo peso econo-

mico e più vicina a quella caratterizzante gli altri grandi paesi industriali.

Negli anni più recenti l'espansione multinazionale delle imprese ha assunto nuove forme. L'emergere di nuovi orientamenti geografici e settoriali — specificamente la caduta delle iniziative verso i paesi industrializzati ed i settori a più elevato contenuto tecnologico — e l'irrompere di nuovi protagonisti, per lo più di piccole e medie dimensioni, ha rinnovato i timori che l'avvio o l'acquisizione di attività produttive all'estero da parte delle imprese italiane tenda ad assumere con maggiore frequenza i caratteri prevalenti della delocalizzazione, con conseguenti effetti di spiazzamento dell'occupazione interna e con limitati benefici dal lato della capacità competitiva delle imprese al di fuori dei confini nazionali.

In questo quadro, il presente saggio si propone di contribuire a tale dibattito attraverso un'analisi delle motivazioni che negli anni più recenti hanno indotto le imprese italiane ad espandere le attività produttive al di fuori dei confini nazionali.

In particolare, nel par. 2 vengono sinteticamente illustrate le principali caratteristiche strutturali e le tendenze evolutive dell'internazionalizzazione produttiva delle imprese italiane, sulla base delle informazioni contenute nella banca dati RE-PRINT⁽¹⁾. Il par. 3 è dedicato all'analisi delle logiche cui si sono prevalentemente ispirate le strategie di espansione multinazionale delle imprese di maggiori dimensioni, mentre nel par. 4 vengono esposti i risultati dell'indagine condotta presso un ampio campione di imprese italiane di piccola e media dimensione che hanno investito in attività produttive all'estero. Il par. 5 conclude il saggio con alcune considerazioni di sintesi.

⁽¹⁾ La banca dati Reprint, sviluppata presso il Dipartimento di Economia e Produzione del Politecnico di Milano, è alla base dei Rapporti al CNEL sull'internazionalizzazione dell'industria italiana, pubblicati con cadenza biennale. I dati presentati in questa sede si riferiscono all'aggiornamento della banca dati al 1 gennaio 1998, su cui si basa il volume curato da Cominotti *et al.* (1999). I precedenti Rapporti al CNEL sono stati pubblicati in R&P - Ricerche e Progetti (1986, 1989) e Cominotti e Mariotti (1990, 1992, 1994, 1997).

2. L'internazionalizzazione produttiva delle imprese italiane

2.1. Il quadro generale

La Tab. 1 illustra il quadro delle partecipazioni detenute all'inizio del 1998 da imprese italiane in imprese estere operanti nei settori dell'industria estrattiva e manifatturiera, così come emerge dal più recente aggiornamento della banca dati REPRINT.

Tabella 1 - Le partecipazioni di imprese italiane in imprese industriali estere al 1° gennaio 1998

	Partecipazioni di controllo		Partecipazioni paritarie e minoritarie		Totale	
	N.	%	N.	%	N.	%
Imprese italiane investitrici	623	77,5	289	35,9	804	100,0
Imprese italiane partecipate:						
— Imprese (N.)	1.531	75,3	503	24,7	2.034	100,0
— Addetti (N.)	435.608	71,9	170.658	28,1	606.266	100,0
— Fatturato (Md. di lire)	149.305	80,0	37.381	20,0	186.686	100,0

Fonte: banca dati REPRINT, Cnel - R&P - Politecnico di Milano.

Le imprese industriali estere partecipate alla data del 1 gennaio 1998 da investitori italiani e censite nella banca dati sono 2.034; esse occupano oltre 606mila addetti ed il loro giro d'affari complessivo supera i 187mila miliardi di lire. Il numero dei soggetti investitori (imprese e/o gruppi finanziario/industriali a base italiana che partecipano in almeno una impresa industriale all'estero) risulta pari a 804 unità. Le partecipazioni di controllo riguardano 1.531 imprese industriali estere; esse occupano oltre 435mila addetti ed il loro fatturato è pari a 149mila miliardi di lire. Le imprese italiane che controllano almeno un'impresa industriale estera sono 623 (il 77,5% del to-

tale). Il quadro si completa con le partecipazioni di minoranza e paritarie, attivate da un totale di 289 soggetti investitori⁽²⁾: si tratta di 503 imprese estere partecipate, con oltre 170mila addetti ed un fatturato di circa 37.400 miliardi di lire.

È opportuno sottolineare come questi dati si riferiscano esclusivamente alle partecipazioni in imprese che svolgono attività produttive (estrattive o manifatturiere), con l'esclusione, perciò, di quelli verso unità dedite alle sole attività commerciali, di servizio, di ricerca, di *engineering* e di assistenza tecnica. Essi riguardano inoltre unicamente le partecipazioni direttamente od indirettamente attribuibili ad imprese e/o gruppi industriali, escludendo invece le partecipazioni assunte all'estero da singoli cittadini o da società finanziarie che non controllano alcuna attività produttiva nel nostro paese⁽³⁾. È dunque escluso dall'analisi un fenomeno che sta assumendo un certo rilievo: la crescita di una *imprenditorialità italiana* all'estero, ovvero il formarsi di imprese all'estero guidate da imprenditori italiani la cui peculiarità è quella di non avere mai avuto o di avere abbandonato precedenti attività in Italia. Il fenomeno investe in misura non trascurabile i paesi del bacino dell'Europa Orientale (in particolare Romania, Slovacchia, Albania ed ungheria) e del Mediterraneo (soprattutto Marocco e Tunisia) e segna una nuova fase in cui il paese sembra sempre più in grado di esportare *skills* imprenditoriali, particolarmente nel campo delle attività di tradizionale competitività dell'industria nazionale. Una possibile stima, corroborata dalle evidenze raccolte durante l'indagine sul campo, è che le imprese industriali attivate all'estero da imprenditori italiani nel corrente decennio siano almeno un migliaio e che l'occupazione coinvolta da tali attività assuma oggi una grandezza dell'ordine di alcune centinaia di migliaia di addetti.

Tornando alle partecipazioni estere delle imprese italiane, la Tab. 2 offre il quadro evolutivo delle partecipazioni italiane

(2) Il numero totale di investitori risulta ovviamente inferiore alla somma degli investitori con partecipazioni di controllo e di quelli con partecipazioni minoritarie e paritarie, in quanto un soggetto investitore può detenere partecipazioni sia dell'una che dell'altra tipologia.

(3) Per ulteriori informazioni circa la metodologia utilizzata nella costruzione della banca dati Reprint si rimanda all'Appendice metodologica in Cominotti *et al.* (1999).

Tabella 2 - Evoluzione delle partecipazioni di imprese italiane in imprese industriali estere, 1986-1998

	Partecipazioni di controllo (a)		Totale partecipazioni (b)		% a/b
	N.	Indice	N.	Indice	
<i>Imprese italiane investitrici (N.)</i>					
— al 1.1.1986	180	100,0	282	100,0	63,8
— al 1.1.1988	204	113,3	295	104,6	69,2
— al 1.1.1990	241	133,9	340	120,6	70,9
— al 1.1.1992	337	187,2	444	157,4	75,9
— al 1.1.1994	473	262,8	619	219,5	76,4
— al 1.1.1996	566	314,4	723	256,4	78,3
— al 1.1.1998	623	346,1	804	285,1	77,5
<i>Imprese estere partecipate (N.)</i>					
— al 1.1.1986	442	100,0	697	100,0	63,4
— al 1.1.1988	585	132,4	843	120,9	69,4
— al 1.1.1990	771	174,4	1.075	154,2	71,7
— al 1.1.1992	1.022	231,2	1.394	200,0	73,3
— al 1.1.1994	1.264	286,0	1.709	245,2	74,0
— al 1.1.1996	1.456	329,4	1.950	279,8	74,7
— al 1.1.1998	1.531	346,4	2.034	291,8	75,3
<i>Addetti delle imprese partecipate (N.)</i>					
— al 1.1.1986	152.010	100,0	244.188	100,0	62,3
— al 1.1.1988	240.542	158,2	364.495	149,3	66,0
— al 1.1.1990	279.749	184,0	435.690	178,4	64,2
— al 1.1.1992	342.135	225,1	551.565	225,9	62,0
— al 1.1.1994	384.273	252,8	578.294	236,8	66,4
— al 1.1.1996	397.558	261,5	589.438	241,4	67,4
— al 1.1.1998	435.608	286,6	606.266	248,3	71,9
<i>Fatturato delle imprese partecipate (miliardi di lire)</i>					
— al 1.1.1986	33.500	100,0	43.166	100,0	77,6
— al 1.1.1988	42.517	126,9	57.311	132,8	74,2
— al 1.1.1990	56.872	169,8	78.635	182,2	72,3
— al 1.1.1992	75.478	225,3	106.881	247,6	70,6
— al 1.1.1994	98.569	294,2	138.062	319,8	71,4
— al 1.1.1996	125.150	373,6	171.073	396,3	73,2
— al 1.1.1998	149.305	445,7	186.686	432,5	80,0

Fonte: banca dati REPRINT, CNEL - R&P - Politecnico di Milano.

all'estero tra la metà degli anni ottanta e l'inizio del 1998, un periodo che come precedentemente osservato rappresenta una tappa fondamentale nel processo di espansione multinazionale dell'industria italiana.

L'«*inseguimento multinazionale*» dell'industria italiana si può descrivere sinteticamente nei seguenti aspetti: a) nell'arco dei dodici anni considerati la consistenza totale delle partecipazioni, misurata in base al numero delle imprese partecipate e dei loro addetti, è cresciuta di oltre due volte e mezzo (rispettivamente da 697 a 2.034 e da 244mila ad oltre 606mila unità); b) il numero degli investitori all'estero censiti dalla banca dati, rimasto stazionario per tutti gli anni ottanta, nella prima metà degli anni novanta è più che raddoppiato; c) la dinamica delle partecipazioni di controllo appare superiore all'andamento generale.

A fronte di questi risultati, l'analisi delle iniziative intraprese anno per anno consente di cogliere alcune peculiarità (Tab. 3). Il fenomeno di maggior rilievo è dato dal fatto nel corso degli anni novanta l'espansione produttiva all'estero delle nostre imprese ha mantenuto sul fronte della numerosità delle iniziative un buon ritmo, pur se lievemente cedente e con una riduzione della taglia dimensionale media delle imprese partecipate. Parallelamente, appaiono però in crescita le dismissioni, sino a dare luogo ad un significativo deterioramento nel tempo del saldo tra nuove partecipazioni e disinvestimenti.

Osservando in dettaglio l'andamento delle nuove partecipazioni e delle dismissioni è facile verificare come alla crescita del numero di nuove partecipazioni, che dalla metà degli anni ottanta prosegue ininterrottamente sino al 1992, si accompagni nei primi anni novanta anche un andamento al rialzo del numero di addetti, che raggiunge anch'esso il suo apice nel 1992. Nel 1993, tuttavia, in presenza di elementi congiunturali decisamente sfavorevoli quali la forte svalutazione della lira e la recessione interna, la tendenza si inverte bruscamente. La numerosità delle nuove iniziative si riduce di un terzo — da 346 a 230 — e gli addetti coinvolti quasi si dimezzano — da 110mila a 60mila unità —, per scendere ulteriormente nell'intorno di quota 40.000 nel 1994.

Negli anni più recenti l'andamento delle nuove partecipazioni si è mantenuto nell'intorno dei valori registrati nel 1994,

Tabella 3 - Nuove partecipazioni e dismissioni di imprese italiane in imprese industriali estere, per anno, 1986-1997

	Partecipazioni di controllo		Partecipazioni paritarie e minoritarie		Totale partecipazioni	
	Imprese	Addetti	Imprese	Addetti	Imprese	Addetti
<i>Nuove partecipazioni</i>						
1986.....	76	44.257	19	18.714	95	62.971
1987.....	104	39.768	32	23.743	136	63.511
1988.....	128	23.977	30	22.063	158	46.040
1989.....	115	26.367	56	33.846	171	60.213
1990.....	140	29.028	75	20.268	215	49.296
1991.....	168	63.629	66	24.020	234	87.649
1992.....	260	73.367	86	19.406	346	110.473
1993.....	164	44.528	66	16.202	230	60.730
1994.....	184	25.356	56	15.543	240	40.899
1995.....	157	25.783	63	13.288	220	39.071
1996.....	140	30.522	68	12.503	208	43.025
1997.....	131	27.494	63	19.943	194	47.437
<i>Dismissioni</i>						
1986.....	11	1.544	14	2.271	25	3.815
1987.....	28	7.492	28	5.699	56	13.191
1988.....	35	8.098	19	16.777	54	24.875
1989.....	24	5.172	10	2.556	34	7.728
1990.....	38	13.482	24	6.235	62	19.717
1991.....	26	6.248	27	15.255	53	21.503
1992.....	60	16.481	32	39.679	92	56.160
1993.....	100	24.816	46	35.117	146	59.933
1994.....	63	12.394	28	7.618	91	20.012
1995.....	62	13.580	35	12.144	97	25.724
1996.....	107	37.098	49	25.376	156	62.474
1997.....	54	9.341	54	16.960	108	26.301
<i>Saldo</i>						
1986.....	65	42.713	5	16.443	70	59.156
1987.....	76	32.276	4	18.044	80	50.320
1988.....	93	15.879	11	5.286	104	21.165
1989.....	91	21.195	46	31.290	137	52.485
1990.....	102	15.546	51	14.033	153	29.579
1991.....	142	57.381	39	8.765	181	66.146
1992.....	200	56.886	54	-20.273	254	54.413
1993.....	64	19.712	20	-18.915	84	797
1994.....	121	12.962	28	7.925	149	20.887
1995.....	95	12.203	28	1.144	123	13.347
1996.....	33	-6.576	19	-12.873	52	-19.449
1997.....	77	18.153	9	2.983	86	21.136

Fonte: banca dati REPRINT, CNEL - R&P - Politecnico di Milano.

con un andamento leggermente decrescente del numero di nuove partecipazioni e di converso una tendenza alla crescita del numero di addetti coinvolti, che risulta più evidente nel corso del 1997. Contestualmente si è però registrata anche una sensibile crescita del numero e soprattutto della consistenza delle dismissioni, particolarmente rilevanti nel corso del 1996 in concomitanza con la cessione da parte di CIR del pacchetto azionario di controllo della francese Valéo (in tale anno il saldo tra nuove partecipazioni e dismissioni risulta addirittura negativo, in termini di addetti coinvolti, di quasi 20mila unità). Gli andamenti contrastanti delle nuove partecipazioni e delle dismissioni spiegano perché negli ultimi quattro anni la crescita dello *stock* di partecipazioni all'estero sia risultata modesta, soprattutto in rapporto a quanto era avvenuto negli anni immediatamente precedenti (tra il 1994 ed il 1998 si passa da 578mila a 606mila addetti, con un incremento inferiore ai 5 punti percentuali).

È peraltro doveroso sottolineare come il proliferare di iniziative di piccolo cabotaggio da parte di imprese minori in un numero sempre maggiore di paesi abbia reso negli ultimi anni pressoché impossibile pervenire ad un censimento esaustivo delle partecipazioni industriali all'estero, dato che spesso tali *micro-iniziative* sfuggono anche alle rilevazioni più accurate delle istituzioni dei paesi ospiti. La probabilità che queste sfuggano al censimento operato in occasione dell'aggiornamento della banca dati REPRINT è certamente assai più elevata per le iniziative più recenti⁽⁴⁾.

Alla luce di tali considerazioni, appare dunque opportuno sospendere il giudizio circa l'apparente rallentamento nella crescita del numero di investitori esteri registrati dalla banca dati (81 unità aggiuntive nel biennio 1996-1997, contro le 104 del biennio precedente e le 175 del biennio 1993-1994). Sulla base di una serie di valutazioni anche di natura statistica che derivano dalle indagini svolte, il gruppo di ricerca che ha condotto

(4) Un'indicazione a tal proposito deriva dal riscontro che in occasione della più recente rilevazione sono emersi un centinaio di investitori che in realtà avevano effettuato il loro primo investimento diretto all'estero antecedentemente al 1 gennaio 1996 e dunque erano sfuggiti alle rilevazioni precedenti.

l'aggiornamento della banca dati REPRINT stima che la reale numerosità del *club degli investitori* si collochi verosimilmente tra le 1.000 e le 1.100 unità, a fronte delle 804 incluse nella banca dati (Cominotti *et al.*, 1999). Sulla base delle medesime valutazioni, il numero reale delle imprese estere partecipate è stimato tra le 2.300 e le 2.500 unità, mentre la sottostima del numero di addetti all'estero dovrebbe essere contenuta entro la soglia del 5% del dato che emerge dalla banca dati.

Le valutazioni che emergono dalla cruda lettura dei numeri debbono inoltre tenere conto anche del diverso « peso » strategico che possono avere le attività di nuova acquisizione o avviamento e quelle dismesse. A tale proposito appaiono utili alcune considerazioni. Al di là del caso Valéo, a determinare l'elevata consistenza dei disinvestimenti nel 1996 concorrono alcune dismissioni operate da gruppi industriali di media e grande dimensione nei confronti partecipazioni di minoranza non più ritenute strategiche. È questo per esempio il caso delle attività indiane ereditate dal gruppo Riva con l'acquisizione di Ilva Laminati Piani, oppure della partecipazione di Fiat nella *joint venture* argentina Sevel, dismessa in seguito alla decisione del gruppo italiano di costruire un nuovo impianto produttivo interamente controllato a Cordoba per avviare la produzione di una nuova *world car*.

Infine, è necessario rilevare come, coerentemente alla metodologia storicamente adottata ai fini della costruzione della banca dati, non sia computato tra le « nuove partecipazioni » del biennio più recente il gruppo francese Saint-Louis, del quale IFI ha acquisito la quota di controllo alla fine del 1997, in quanto l'investitore italiano ne deteneva già in precedenza una quota azionaria⁽⁵⁾.

I dati riportati in Tab. 2 evidenziano il diverso andamento assunto nel periodo 1990-1998 dalle variabili riferite alle partecipazioni di controllo e da quelle riferite all'insieme delle partecipazioni, ivi incluse quelle minoritarie e paritarie. Ne risulta una chiara testimonianza dell'evoluzione qualitativa delle modalità di espansione multinazionale delle imprese italiane,

(5) Sono infatti considerate tra le « nuove partecipazioni » solo quelle in imprese precedentemente non partecipate da investitori italiani e non le variazioni delle quote azionarie in imprese già partecipate.

che evidenziano un crescente orientamento ad assumere il controllo delle attività estere partecipate (giova ricordare che le partecipazioni minoritarie e paritarie hanno storicamente avuto per le imprese italiane un peso significativamente più rilevante di quanto non sia avvenuto per le imprese degli altri paesi industrializzati, con l'unica eccezione del Giappone).

Merita comunque la dovuta attenzione, per l'intensità del fenomeno, il *turnover* che sta accompagnando la crescita del numero dei soggetti investitori. Limitando l'analisi al periodo più recente, il saldo positivo di 81 investitori addizionali tra il 1996 ed il 1998 rappresenta la somma algebrica di due fattori di segno opposto: alle 161 imprese — per lo più di piccola o media dimensione — che nel biennio 1996-1997 hanno fatto ingresso nel *club degli investitori*, avendo per la prima volta acquisito o avviato attività produttive all'estero, si contrappongono 80 imprese che nel medesimo periodo hanno abbandonato tale *club*, avendo cessato o ceduto le proprie attività estere, ovvero essendo state oggetto esse stesse di investimento diretto dall'estero⁽⁶⁾.

Tale *turnover* appare almeno in parte fisiologico, inevitabile conseguenza del crescente coinvolgimento nei processi di internazionalizzazione delle imprese di minori dimensioni. La limitata dotazione di risorse finanziarie e manageriali espone inevitabilmente tali soggetti a rischi maggiori di quelli affrontati dalle imprese più grandi e dunque amplifica le possibilità di fallimento totale o parziale degli investimenti produttivi all'e-

(6) L'uscita di un'impresa dal novero delle multinazionali a base italiana — il cosiddetto *club degli investitori* — in conseguenza della sua acquisizione da parte di un altro soggetto multinazionale, sia esso italiano od estero, risponde a una precisa esigenza metodologica. Nel caso di acquisizione da parte di un'altra multinazionale italiana, le partecipazioni dell'impresa acquisita vengono attribuite alla nuova capo-gruppo; nel caso di acquisizione da parte di un soggetto estero, esse cessano di essere attribuite a soggetti italiani. La riduzione del numero di soggetti investitori addebitabile ai processi acquisitivi interni al paese supera tuttavia di poco la decina di unità (di particolare rilevanza i casi Ferruzzi-Montedison, Fiat-Carelo e RCS-Fabbri Editori), mentre più consistente è il secondo fenomeno, che interessa una trentina di multinazionali italiane che nel periodo 1986-1997 sono state acquisite da gruppi esteri (tra esse si citano i casi di Sabiem, Buitoni-Perugina, Bticino, SIV, Telecom, Martini & Rossi e Cinzano e per l'ultimo biennio quelli di Avir, Corazza, Lovable e Momo).

stero. Tuttavia, esso richiama anche la nostra attenzione sull'opportunità che i soggetti istituzionali intensifichino i loro sforzi a supporto dell'internazionalizzazione delle imprese di minori dimensioni.

2.2. *Gli orientamenti geografici e settoriali*

Se si considerano gli addetti delle imprese partecipate, all'inizio del 1998 la ripartizione della presenza italiana all'estero assegna all'Europa Occidentale una quota del 36,9%, all'America Latina ed all'Europa Centrale ed Orientale quote analoghe, pari rispettivamente al 17% ed al 16,9%, all'Asia il 13,8% ed al Nord America il 10%. Residua il 5,5% per le altre aree dell'economia mondiale (*Tab. 4*).

La dinamica di lungo periodo degli IDE italiani per area geografica — esaminata anche con l'aiuto della *Tab. 5*, in cui si indicano i saldi tra nuove partecipazioni e dismissioni nel corso degli anni novanta — mostra andamenti differenziati. Nella seconda metà degli anni ottanta e nei primissimi anni novanta la direttrice fondamentale di espansione dell'IDE italiano — espressione in quel periodo soprattutto dell'attività delle maggiori imprese del Paese — è stata l'Europa Occidentale, seguita a debita distanza dal Nord America. Parallelamente il peso dell'America Latina, tradizionale destinazione degli investitori italiani, è decisamente calato, in coerenza con la tendenza mondiale di riduzione dei flussi di investimento verso i PVS.

Col nuovo decennio sono tuttavia intervenuti importanti cambiamenti dal punto di vista della composizione geografica delle iniziative. L'aspetto più rilevante è il ridimensionamento delle iniziative nelle aree industrializzate (*Tab. 5*). Se si guarda agli addetti addizionali attribuiti al saldo tra nuove iniziative e dismissioni, si nota addirittura che quello recente è stato un periodo di arretramento e contrazione della presenza industriale italiana negli altri paesi avanzati. In particolare, negli anni 1990-1991 si è avuta l'esplosione degli investimenti in Europa Centrale ed Orientale, verso cui si è indirizzato circa un terzo delle nuove iniziative di quel periodo. Negli anni successivi le direttrici delle nuove iniziative hanno visto una parziale conferma dell'Europa dell'Est — ma con un netto rallentamento

nel biennio 1996-1997 —, una certa ripresa dell'America Latina e soprattutto l'emergere dell'Asia, verso cui l'industria italiana aveva in precedenza indirizzato modesti flussi di investimento, in raffronto al comportamento dei grandi investitori internazionali.

Tabella 4 - Evoluzione dello stock di partecipazioni di imprese italiane in imprese industriali estere per area geografica, 1986-1998

	Situazione al 1.1.1986		Situazione al 1.1.1992		Situazione al 1.1.1998	
	N.	%	N.	%	N.	%
<i>Imprese partecipate (N.)</i>						
Europa Occidentale .	318	45,6	740	53,1	861	42,3
Europa Centrale e Orientale	4	0,6	101	7,2	405	19,9
Nord America	112	16,1	195	14,0	203	10,0
America Latina	124	17,8	151	10,8	171	8,4
Asia	53	7,6	104	7,5	264	13,0
Oceania	8	1,1	11	0,8	18	0,9
Africa	78	11,2	92	6,6	112	5,5
Totale	697	100,0	1.394	100,0	2.034	100,0
<i>Addetti delle imprese partecipate (N.)</i>						
Europa Occidentale .	88.256	36,1	262.972	47,7	223.607	36,9
Europa Centrale e Orientale	2.100	0,9	30.862	5,6	102.503	16,9
Nord America	32.868	13,5	73.082	13,2	60.390	10,0
America Latina	66.062	27,1	91.134	16,5	103.311	17,0
Asia	26.405	10,8	62.782	11,4	83.456	13,8
Oceania	1.010	0,4	1.443	0,3	1.648	0,3
Africa	27.487	11,3	29.290	5,3	31.351	5,2
Totale	244.188	100,0	551.565	100,0	606.266	100,0

Fonte: banca dati REPRINT, CNEL - R&P - Politecnico di Milano.

Tabella 5 - Saldo tra nuove partecipazioni e dismissioni di imprese italiane in imprese industriali estere, per area geografica, 1992-1998

	1992-1993		1994-1995		1996-1997	
	Imprese	Addetti	Imprese	Addetti	Imprese	Addetti
<i>Partecipazioni di controllo</i>						
Europa Occidentale	108	21.456	53	5.106	12	-11.746
Europa Centrale e Orientale	116	57.592	69	7.478	36	1.183
Nord America	9	-5.321	11	2.546	6	7.653
America Latina	-1	-1.315	47	4.744	12	12.057
Asia	22	3.035	24	5.486	39	1.664
Oceania	1	407	3	-75	4	188
Africa	9	744	9	-120	1	578
Totale	264	76.598	216	25.165	110	11.577
<i>Totale partecipazioni</i>						
Europa Occidentale	121	-15.132	58	8.356	-9	-10.392
Europa Centrale e Orientale	156	69.614	80	10.157	56	316
Nord America	11	-13.231	15	2.155	-2	-769
America Latina	3	-2.459	49	2.426	15	1.759
Asia	43	-364	48	10.284	73	10.130
Oceania	1	407	6	225	1	-112
Africa	3	-1.425	16	631	4	755
Totale	338	37.410	272	34.234	138	1.687

Fonte: banca dati REPRINT, CNEL - R&P - Politecnico di Milano.

Il rinnovato interesse degli investitori italiani verso le aree in via di sviluppo si concilia con le più generali tendenze emerse a livello mondiale. Nondimeno, tenuto conto che comparativamente agli altri paesi industrializzati il radicamento produttivo delle nostre imprese nella Triade rimane modesto, la forte contrazione delle iniziative in Europa Occidentale ed

in Nord America appare preoccupante sintomo di una ridotta capacità di crescita dell'industria italiana sui grandi mercati oligopolistici dell'Occidente, ove i vantaggi competitivi risiedono principalmente nello sviluppo e nell'uso di tecnologie e tecniche manageriali avanzate. Pur con la cautela imposta dalla non comparabilità dei dati, la preoccupazione cresce alla luce della significativa crescita dei flussi *intra*-UE verificatasi negli anni più recenti (UNCTAD 1998), processo dal quale l'Italia appare largamente emarginata.

Queste considerazioni sono rafforzate dall'analisi dell'evoluzione delle partecipazioni per macro-settori alla Pavitt⁽⁷⁾. Il quadro attuale vede i settori caratterizzati da elevate economie di scala pesare per il 65,2% degli addetti totali delle imprese partecipate, i settori tradizionali per il 15,7%, mentre i settori specialistici della meccanica e dell'elettromeccanica strumentale e quelli basati sulla scienza si attestano su quote, rispettivamente, del 10,1% e del 9,1% (Tab. 6). Il modesto profilo del comparto ad elevata intensità tecnologica è espressione della specifica fragilità del sistema innovativo italiano (Malerba 1993, Mariotti 1993, Mutinelli 1995) e dell'assai ristretto numero di grandi imprese a base italiana in settori quali l'informatica, l'elettronica, le telecomunicazioni, la farmaceutica e la chimica fine, che a livello mondiale sono tra i principali protagonisti dei processi di internazionalizzazione produttiva. Tuttavia, anche la situazione nei settori del comparto specialistico appare insoddisfacente. Pur vantando importanti punti di eccellenza ed una buona competitività in termini di commercio estero, in questi settori l'Italia è di fatto presente sui mercati mondiali prevalentemente con un insieme di piccole e medie imprese, talvolta ad elevato profilo qualitativo, ma non sempre dotate di strutture tali da garantire loro un sufficiente potere di mercato nell'arena oligopolistica internazionale.

(7) È questa una classificazione tradizionalmente in uso negli studi di economia industriale, per la cui puntuale qualificazione rimandiamo a Pavitt (1984). In termini pragmatici, la composizione dei quattro macro-settori è derivabile dalle analisi e dalle tabelle proposte nei successivi capitoli.

Tabella 6 - Evoluzione dello stock di partecipazioni di imprese italiane in imprese industriali estere per macrosettori à la Pavitt, 1986-1998

	Situazione al 1.1.1986		Situazione al 1.1.1992		Situazione al 1.1.1998	
	N.	%	N.	%	N.	%
	<i>Imprese partecipate (N.)</i>					
Settori tradizionali	101	14,5	331	23,7	589	29,0
Settori <i>scale intensive</i> . . .	381	54,7	715	51,3	948	46,6
Settori specialistici	118	16,9	184	13,2	307	15,1
Settori <i>science based</i>	97	13,9	164	11,8	190	9,3
Totale	697	100,0	1.394	100,0	2.034	100,0
	<i>Addetti delle imprese partecipate (N.)</i>					
Settori tradizionali	19.188	7,9	84.986	15,4	95.031	15,7
Settori <i>scale intensive</i> . . .	183.233	75,0	359.980	65,3	395.073	65,2
Settori specialistici	17.802	7,3	46.235	8,4	61.147	10,1
Settori <i>science based</i>	23.965	9,8	60.364	10,9	55.015	9,1
Totale	244.188	100,0	551.565	100,0	606.266	100,0

Fonte: banca dati REPRINT, CNEL - R&P - Politecnico di Milano.

In questo contesto, non possono non destare preoccupazioni le tendenze che emergono dal periodo più recente (*Tab. 7*). Il saldo tra nuove iniziative e dismissioni è negativo per i settori *science based*, a conferma delle difficoltà e talvolta delle crisi involutive delle imprese italiane⁽⁸⁾. Anche i settori specialistici, dopo una buona *performance* nei primi anni novanta, hanno perso nuovamente slancio. La correlazione con le tendenze riscontrate a livello geografico appare evidente.

⁽⁸⁾ Il saldo positivo del biennio 1996-1997 non deve trarre in inganno. Esso non è foriero di una ripresa degli IDE in questi settori, bensì conseguenza di un'acquisizione all'estero effettuata all'inizio del 1996 da Finmeccanica (il gruppo Hartmann & Braun), oggetto di successiva cessione nel corso del 1998.

Tabella 7 - Saldo tra nuove partecipazioni e dismissioni di imprese italiane in imprese industriali estere, per macrosettori à la Pavitt, 1992-1998

	1992-1993		1994-1995		1996-1997	
	Imprese	Addetti	Imprese	Addetti	Imprese	Addetti
	<i>Partecipazioni di controllo</i>					
Settori tradizionali	85	10.951	80	11.074	39	4.760
Settori <i>scale intensive</i> . .	127	55.014	107	9.232	21	-2.363
Settori specialistici	40	8.306	27	7.074	44	2.448
Settori <i>science based</i> . . .	12	2.327	2	-2.215	6	6.732
Totale	264	76.598	216	25.165	110	11.577
	<i>Totale partecipazioni</i>					
Settori tradizionali	105	3.480	102	11.036	71	784
Settori <i>scale intensive</i> . .	158	38.361	136	26.744	12	-13.255
Settori specialistici	55	16.801	29	-62	54	8.833
Settori <i>science based</i> . . .	20	-3.532	5	-3.484	0	5.325
Totale	338	55.110	272	34.234	138	1.687

Fonte: banca dati REPRINT, CNEL - R&P - Politecnico di Milano.

2.3. I protagonisti dell'internazionalizzazione produttiva

Il tratto distintivo dell'« *Italia multinazionale* » degli anni novanta è indubbiamente rappresentato dal crescente allargamento del *club* degli investitori italiani all'estero nella direzione di numerose piccole e medie imprese. Questa tendenza, oltreché esprimere un'inedita capacità di crescita delle imprese minori italiane, si inquadra in un più generale processo che a livello mondiale ha visto aumentare in misura significativa, soprattutto nei paesi sviluppati, gli IDE delle « piccole multinazionali »⁽⁹⁾. Per quanto concerne il nostro paese, delle 804 multinazionali italiane censite dalla banca dati ad inizio 1998, ben 635

⁽⁹⁾ Si vedano in proposito si vedano le evidenze empiriche raccolte da UNCTAD (1993), Fujita (1995a, 1995b) e Mutinelli (1997).

— quasi l'80% del totale — hanno meno di 500 addetti, la soglia dimensionale normalmente adottata nella letteratura internazionale per definire le « piccole multinazionali » (Tab. 8).

Tabella 8 - Ripartizione delle partecipazioni di imprese italiane in imprese industriali all'estero al 1° gennaio 1998, per classe dimensionale dell'impresa investitrice (misurata tramite il numero di addetti in Italia)

	Case madri		Imprese estere partecipate		Addetti delle imprese partecipate	
	N.	%	N.	%	N.	%
<i>Partecipazioni di controllo</i>						
Fino a 499 addetti	474	76,1	638	41,7	69.217	15,8
Da 500 a 4.999 addetti . .	126	20,2	416	27,1	92.404	21,2
Oltre 4.999 addetti	23	3,7	477	31,2	273.987	62,9
Totale	623	100,0	1.531	100,0	435.608	100,0
<i>Partecipazioni paritarie e minoritarie</i>						
Fino a 499 addetti	209	72,3	271	53,9	32.712	19,2
Da 500 a 4.999 addetti . .	62	21,4	91	18,1	19.743	11,6
Oltre 4.999 addetti	18	6,2	141	28,0	118.203	69,3
Totale	289	100,0	503	100,0	170.658	100,0
<i>Totale</i>						
Fino a 499 addetti	633	78,8	909	44,7	101.929	16,9
Da 500 a 4.999 addetti . .	148	18,4	507	25,0	112.147	18,5
Oltre 4.999 addetti	23	2,9	618	30,4	392.190	64,7
Totale	804	100,0	2.034	100,0	606.266	100,0

Fonte: banca dati REPRINT, CNEL - R&P - Politecnico di Milano.

Ovviamente inferiore, ma pur sempre significativo, è il contributo che tali imprese danno alla consistenza delle parte-

cipazioni estere. Le imprese estere partecipate da imprese/gruppi con meno di 500 addetti sono 909 (il 44,7% del totale), per un'occupazione complessiva di quasi 102 mila addetti (il 16,9%). All'estremo opposto della scala dimensionale, le case-madri con almeno 5.000 addetti (escludendo gli occupati presso le consociate estere), rappresentano meno del 3% del numero totale di investitori, ma sono responsabili di oltre il 30% delle partecipazioni estere e quasi del 65% dei relativi addetti.

In relazione alle nuove partecipazioni, la quota relativa alle imprese con meno di 500 addetti sul totale delle iniziative, attestata sotto il 14% nel 1986, è quadruplicata tra il 1986 ed il 1997 sino a sfiorare il 54% del totale, con una quota media negli ultimi cinque anni vicina al 48% (*Tab. 9*). Anche in termini di addetti coinvolti la quota delle « piccole multinazionali », inizialmente trascurabile ed al di sotto del 10% sino al 1991, negli anni seguenti è cresciuta significativamente, sfiorando il 29% nel 1993 per poi attestarsi nell'intorno al 20%.

Al crescente protagonismo delle piccole e medie imprese corrisponde peraltro un rallentamento della crescita multinazionale dei maggiori gruppi industriali del paese, principali protagonisti della fase « eroica » nella seconda metà degli anni ottanta, per alcuni dei quali nel periodo più recenti le dimissioni hanno prevalso sui nuovi investimenti (si pensi ai casi di CIR, Compart ed Enichem). Rimane invece stabile negli ultimi anni il contributo delle imprese e dei gruppi di media taglia internazionale (da 500 a 4.999 addetti), la cui incidenza sulle nuove partecipazioni industriali all'estero si attesta negli anni novanta attorno al 30% del totale in termini di numero di imprese ed al 20% per numero di addetti coinvolti (ma con un picco superiore al 45% nel 1995). Attualmente, gli investitori di tale fascia dimensionale rappresentano il 21,9% delle multinazionali italiane ed il loro contributo all'internazionalizzazione produttiva del paese consiste nel 24,6% delle imprese partecipate e nel 18,2% dei relativi addetti.

Come era facile attendersi, le partecipazioni estere delle multinazionali di minori dimensioni si concentrano prevalentemente nei settori tradizionali — soprattutto tessile, abbigliamento, cuoio, pelletteria, calzature, prodotti in legno — e della

Tabella 9 - Ripartizione delle nuove partecipazioni di imprese italiane in imprese industriali estere nel periodo 1986-1997, per dimensione dell'impresa investitrice (misurata in relazione al numero totale di addetti in Italia)

	Meno di 500 addetti		Da 500 a 4.999 addetti		Oltre 4.999 addetti		Totale	
	N.	%	N.	%	N.	%	N.	%
<i>Imprese estere partecipate</i>								
1986.....	13	13,7	23	24,2	59	62,1	95	100,0
1987.....	31	22,8	30	22,1	75	55,1	136	100,0
1988.....	33	20,9	51	32,3	74	46,8	158	100,0
1989.....	35	20,5	47	27,5	89	52,0	171	100,0
1990.....	70	32,6	47	21,9	98	45,6	215	100,0
1991.....	81	34,6	73	31,2	80	34,2	234	100,0
1992.....	139	40,2	50	14,5	157	45,4	346	100,0
1993.....	131	57,0	43	18,7	56	24,3	230	100,0
1994.....	98	40,8	64	26,7	78	32,5	240	100,0
1995.....	98	44,5	71	32,3	51	23,2	220	100,0
1996.....	99	47,6	63	30,3	46	22,1	208	100,0
1997.....	104	53,6	54	27,8	36	18,6	194	100,0
<i>Addetti delle imprese estere partecipate</i>								
1986.....	491	0,8	3.235	5,1	59.245	94,1	62.971	100,0
1987.....	3.663	5,8	8.860	14,0	50.988	80,3	63.511	100,0
1988.....	2.773	6,0	8.352	18,1	34.915	75,8	46.040	100,0
1989.....	4.294	7,1	20.144	33,5	35.775	59,4	60.213	100,0
1990.....	5.147	10,4	13.899	28,2	30.250	61,4	49.296	100,0
1991.....	5.540	6,3	22.283	25,4	59.826	68,3	87.649	100,0
1992.....	24.271	26,2	16.079	17,3	52.423	56,5	92.773	100,0
1993.....	17.454	28,7	12.071	19,9	31.205	51,4	60.730	100,0
1994.....	8.850	21,6	6.698	16,4	25.351	62,0	40.899	100,0
1995.....	8.008	20,5	16.077	41,1	14.986	38,4	39.071	100,0
1996.....	8.284	19,3	9.252	21,5	25.489	59,2	43.025	100,0
1997.....	9.765	20,6	10.917	23,0	26.755	56,4	47.437	100,0

Fonte: banca dati REPRINT, CNEL - R&P - Politecnico di Milano.

meccanica strumentale, ove il « sistema Italia » gode di buona competitività internazionale. Pur nel quadro non certo positivo delineato in precedenza, si segnala peraltro anche la presenza di alcune « piccole multinazionali » attive in nicchie del-

l'alta tecnologia, le cui limitate dimensioni riflettono probabilmente requisiti di efficienza produttiva e gestionale e rappresentano probabilmente una risposta efficiente alle esigenze di differenziazione di prodotto espresse dal mercato ed all'esistenza di economie di scala di prodotto specifico e di processi cumulativi di apprendimento specialistico.

Dal punto di vista dell'orientamento geografico, le piccole multinazionali italiane hanno trovato significative opportunità di investimento nei paesi dell'ex blocco comunista. L'Europa Centrale ed Orientale accoglie il 32,8% delle iniziative degli investitori di minori dimensioni, a fronte di un'incidenza complessiva del 19,9%. Comparativamente, assai meno stimolante nei confronti dell'internazionalizzazione produttiva è risultato invece per le piccole imprese italiane il processo di unificazione europea, come testimonia il fatto che le quote spettanti all'UE sono pari al 32,3% delle imprese partecipate ed al 21,1% dei relativi addetti, contro rispettivamente il 47,3% ed il 39,3% per imprese/gruppi industriali con oltre 500 addetti. All'interno dell'Europa occidentale, i flussi di investimento delle imprese italiane hanno peraltro privilegiato i paesi culturalmente e geograficamente più vicini (Francia, Spagna, Portogallo e Svizzera) mentre alquanto limitate sono sia in numero che in consistenza le loro attività industriali in Germania, Regno Unito e più in generale in tutta l'area settentrionale del Vecchio Continente.

Per quanto concerne l'origine delle piccole multinazionali italiane, quasi la metà di esse (45,8%) proviene dalle regioni nord-occidentali del paese ed il 32,2% dalla sola Lombardia; un altro terzo (34,3%) proviene dalle regioni nord-orientali (in particolare Veneto ed Emilia-Romagna), mentre l'incidenza delle regioni centrali (Toscana, Umbria, Marche e Lazio) è inferiore al 15% e quella delle regioni meridionali si ferma al 5%.

3. Le logiche settoriali dell'espansione multinazionale delle grandi imprese

Le divergenze tra i diversi settori industriali nelle dinamiche aggregate e nelle direttrici dell'investimento (*Tab. 10*) sot-

tendono l'esistenza di significative differenze nelle logiche prevalenti di internazionalizzazione in funzione dei diversi settori di attività. All'analisi di tali logiche, con particolare riferimento all'attività delle imprese di maggiori dimensioni, è dedicato il presente paragrafo.

Il periodo recente ha visto una significativa crescita nell'utilizzo degli IDE quale modalità di internazionalizzazione da parte delle imprese del « sistema moda » (*tessile, abbigliamento, cuoio e calzature*). Tale crescita si è peraltro accompagnata ad una netta inversione di tendenza nelle strategie di investimento, e conseguentemente nelle sue direttrici geografiche. Nella seconda metà degli anni ottanta e nei primissimi anni novanta, le iniziative erano prevalentemente finalizzate alla conquista ed al rafforzamento di quote di mercato — soprattutto nell'abbigliamento — in Europa e negli USA. Negli anni più recenti è invece chiaramente prevalsa la ricerca di nuovi equilibri nel rapporto efficienza-costi delle risorse umane; si sono affermate strategie in cui si combinano la delocalizzazione dei cicli di lavorazione a maggiore intensità di lavoro (ad esempio maglieria e biancheria nel tessile, i capispalla nell'abbigliamento, il taglio e l'orlatura nelle calzature) e, in misura certamente inferiore, di attività a forte impatto ambientale (ad esempio la concia) con la conquista di nuovi mercati locali. I flussi di investimento si sono diretti prevalentemente verso l'Europa Orientale, area che all'inizio del 1998 ospita oltre la metà degli addetti all'estero; meno numerose, ma non irrilevanti, le iniziative dirette verso altri paesi a medio-basso livello di sviluppo (soprattutto Cina, India, Messico e l'area del Maghreb).

Anche il comparto delle *industrie alimentari e delle bevande* ha visto negli anni più recenti una significativa espansione multinazionale delle imprese italiane. In questo caso l'espansione è risultata prevalentemente volta alla conquista dei mercati, in particolare quelli europei. Eccezione significativa quella di Parmalat, assunto in pochi anni tra i principali protagonisti dell'industria del latte dell'America Latina e del Nord America, ma con attività di rilievo in molti altri paesi.

Nell'industria *chimica e farmaceutica* la presenza italiana nello scenario internazionale ha subito un trend negativo negli ultimi anni ed è ora per lo più affidata ad alcune joint venture

Tabella 10 - Ripartizione degli addetti e delle imprese industriali estere a partecipazione italiana per macroaggregati geografici e settoriali, 1.1.1986-1.1.1998

	Addetti all'estero N.	Europa Occ. %	Nord America %	Europa dell'Est %	America Latina %	Area del Pacifico %	Altri paesi asiatici %	Africa %
<i>Alimentare e bevande</i>								
— Al 1.1.1986 ..	15.056	59,8	5,1	..	21,0	1,5	..	12,5
— Al 1.1.1992 ..	48.644	62,3	8,9	8,1	17,8	0,7	..	2,2
— Al 1.1.1998 ..	73.767	42,5	10,6	13,5	29,3	1,9	0,4	1,8
<i>Tessile, abbigliamento, cuoio e calzature</i>								
— Al 1.1.1986 ..	11.899	40,7	3,4	12,6	9,7	2,6	7,3	23,7
— Al 1.1.1992 ..	30.486	38,5	13,0	18,7	8,4	8,6	1,5	11,2
— Al 1.1.1998 ..	60.039	18,2	2,5	50,1	4,2	11,0	6,6	7,4
<i>Chimica e farmaceutica</i>								
— Al 1.1.1986 ..	17.080	39,0	14,7	..	18,7	1,6	23,4	2,5
— Al 1.1.1992 ..	33.155	33,4	12,3	0,6	23,3	3,4	26,9	0,2
— Al 1.1.1998 ..	25.371	49,8	4,7	17,1	20,0	2,3	5,5	0,6
<i>Prodotti in gomma e plastica</i>								
— Al 1.1.1986 ..	32.870	58,9	0,5	..	21,9	..	11,0	7,8
— Al 1.1.1992 ..	35.483	57,8	10,3	0,6	29,2	0,5	0,1	1,4
— Al 1.1.1998 ..	26.884	52,9	8,2	7,3	26,9	1,5	0,3	2,8
<i>Prodotti dei minerali non metalliferi</i>								
— Al 1.1.1986 ..	6.949	16,4	18,9	..	47,7	5,4	4,0	7,6
— Al 1.1.1992 ..	15.279	37,2	11,6	30,7	11,1	2,5	3,0	3,9
— Al 1.1.1998 ..	32.839	56,9	14,5	14,9	5,8	0,9	1,2	5,9
<i>Metalli e prodotti in metallo</i>								
— Al 1.1.1986 ..	23.652	11,1	6,3	..	59,8	0,9	20,0	1,9
— Al 1.1.1992 ..	43.713	39,2	6,1	1,0	37,6	0,6	14,3	1,3
— Al 1.1.1998 ..	45.014	47,4	5,9	24,1	12,9	6,3	1,9	1,5
<i>Macchine e apparecchi meccanici (escluso elettrodomestici)</i>								
— Al 1.1.1986 ..	16.225	40,8	29,7	..	19,0	0,7	9,4	0,3
— Al 1.1.1992 ..	47.149	51,6	18,0	8,7	8,0	0,9	12,8	0,1
— Al 1.1.1998 ..	66.242	56,0	11,6	9,6	8,2	9,0	5,5	0,1

Segue: **Tabella 10**

	Addetti all'este- ro N.	Europa Occ. %	Nord Ameri- ca %	Europa dell'Est %	Ameri- ca Lati- na %	Area del Pa- cifico %	Altri paesi asiatici %	Africa %
<i>Autovetture e veicoli industriali</i>								
— Al 1.1.1986 ..	33.253	38,2	46,6	15,2
— Al 1.1.1992 ..	72.206	33,6	..	8,0	33,7	..	21,0	3,8
— Al 1.1.1998 ..	105.488	20,7	..	17,1	31,2	8,1	21,8	1,2
<i>Componentistica auto (meccanica ed elettrica)</i>								
— Al 1.1.1986 ..	13.179	42,3	36,0	..	18,2	3,5
— Al 1.1.1992 ..	72.771	82,9	6,3	..	9,4	0,5	..	0,9
— Al 1.1.1998 ..	33.739	44,3	3,2	10,4	40,6	0,9	0,1	0,5
<i>Elettromeccanica e prodotti elettrici (inclusi elettrodomestici)</i>								
— Al 1.1.1986 ..	34.214	32,0	5,8	0,3	56,5	2,3	2,2	0,9
— Al 1.1.1992 ..	36.720	45,6	9,7	6,4	35,5	1,8	0,5	0,6
— Al 1.1.1998 ..	26.793	50,2	11,6	7,3	23,6	6,3	0,3	0,6
<i>Elettronica, macchine per ufficio e strumentazione</i>								
— Al 1.1.1986 ..	17.399	40,2	19,8	..	15,0	23,2	0,6	1,3
— Al 1.1.1992 ..	49.152	47,8	18,5	2,7	6,5	17,0	1,1	6,4
— Al 1.1.1998 ..	45.103	45,1	14,5	5,1	6,5	20,1	1,2	7,4
<i>Altri settori (legno, carta, ind. petrolifera, altre industrie manifatturiere)</i>								
— Al 1.1.1986 ..	22.412	35,9	6,1	2,2	3,9	0,3	..	51,6
— Al 1.1.1992 ..	66.807	46,6	19,3	2,4	9,9	0,4	0,6	20,9
— Al 1.1.1998 ..	64.987	36,1	22,5	8,6	7,8	1,1	1,6	22,3
<i>Totale</i>								
— Al 1.1.1986 ..	244.188	38,7	9,4	0,9	31,1	2,6	6,5	10,8
— Al 1.1.1992 ..	551.565	50,2	10,7	5,5	19,1	2,7	7,0	4,9
— Al 1.1.1998 ..	606.266	39,6	8,8	16,5	18,2	6,4	5,8	4,7

Fonte: banca dati REPRINT, CNEL - R&P - Politecnico di Milano.

transnazionali che vedono co-protagonisti i principali gruppi italiani operanti in tale comparto (Enichem e Snia) e grandi multinazionali estere. Le principali motivazioni che hanno condotto alla costituzione di tali joint venture consistono principalmente nel raggiungimento di una adeguata massa critica, in grado di collocarle tra i principali protagonisti continentali o mondiali dei rispettivi settori, e/o nella ricerca di sinergie sul piano della complementarità geografica, dell'integrazione verticale dei cicli produttivi e del contenimento dei costi di ricerca e sviluppo. A tali iniziative si affiancano nella chimica quelle di un manipolo di medie imprese specialistiche, capaci di ritagliarsi un ruolo di rilievo in nicchie del mercato mondiale, nelle quali le dimensioni dell'impianto standard — facilmente replicabile anche su mercati relativamente lontani — sono limitate, per ragioni tecnologiche o per i limitati volumi di ciascun mercato locale. L'occupazione di spazi interstiziali lasciati liberi dalle grandi multinazionali del settore è invece la motivazione principale delle iniziative nel settore farmaceutico, indirizzate con una certa frequenza verso l'Africa e l'America Latina, e per quanto riguarda l'Europa soprattutto verso Spagna e Portogallo.

Oltre i due terzi degli addetti collegati alle iniziative industriali all'estero nel comparto dei *prodotti in gomma ed in plastica* sono riconducibili alle iniziative di Pirelli, fondamentalmente orientate al presidio dei mercati locali. Anche per quanto riguarda la *lavorazione dei minerali non metalliferi* la logica sottostante l'internazionalizzazione produttiva del comparto — cresciuta soprattutto negli anni novanta — è fondamentalmente di tipo *market seeking*. Il ricorso all'IDE quale modalità di espansione internazionale è sovente imposto dall'elevato rapporto tra peso e prezzo dei prodotti e talvolta dalla loro fragilità, che ne limitano il mercato ad un contesto locale (esemplare il caso del cemento).

A metà dello scorso decennio i 4/5 dell'occupazione coinvolta dalle iniziative industriali all'estero nella *siderurgia e lavorazione dei metalli* si concentravano in America Latina ed Asia, riflesso delle partecipazioni — prevalentemente minoritarie — di Ilva in Argentina, Brasile ed India. Negli anni successivi l'industria siderurgica di Stato ha progressivamente dismesso le proprie partecipazioni estere, prevalentemente as-

sunte per garantire l'approvvigionamento di materie prime o in collegamento alla cessione di tecnologie e know-how per la costruzione di grandi impianti siderurgici «chiavi in mano». La chiusura del ciclo di IDE collegati alla siderurgia pubblica è stata compensata da un nuovo ciclo di iniziative *market oriented*, attivate da un nucleo di gruppi industriali privati di media e medio-grande dimensione (Riva, Orlando, Lucchini, Beltrame ed altri). La ricerca di nuovi mercati ha privilegiato l'Europa, occidentale ed orientale; in quest'ultima area, alcune iniziative sono state motivate anche dall'opportunità di ottenere un accesso privilegiato a materie prime e prodotti intermedi disponibili a basso costo nella regione, spesso in conseguenza a croniche eccedenze produttive (è questo ad esempio il caso dei rottami metallici).

Nonostante la crescita degli anni più recenti, la presenza industriale all'estero della meccanica italiana rimane complessivamente modesta. L'IDE assume prevalente carattere *market seeking*; significativa la quota di partecipazioni localizzate nelle aree geografiche più lontane (Americhe, Area del Pacifico), ove vengono decentrate le fasi di montaggio/assemblaggio, in relazione ad esigenze di contenuto locale della produzione e/o sia di contenimento dei costi di trasporto.

Le iniziative industriali all'estero nel comparto dei veicoli su gomma (*auto, veicoli industriali e moto*) sono fondamentalmente riconducibili a tre soli protagonisti: Fiat Auto, Iveco e Piaggio. L'attuale distribuzione geografica delle partecipazioni estere — principalmente orientate al presidio dei mercati locali, spesso in relazione ad esigenze di contenuto locale della produzione e di contenimento dei costi di trasporto — privilegia i paesi ad intermedio livello di sviluppo (America Latina, Turchia, India, Polonia e Cina), che rappresentano anche i mercati con le maggiori prospettive di crescita nel medio periodo.

L'acquisizione da parte di Fiat della polacca FSM rappresenta un esempio paradigmatico di come le iniziative industriali in Europa Orientale siano spesso il riflesso di strategie miste, in cui si combinano scelte di delocalizzazione produttiva e di conquista di nuovi mercati locali⁽¹⁰⁾. Oltre a garantire un importante punto d'appoggio in un mercato regionale con

⁽¹⁰⁾ Per una più dettagliata analisi delle motivazioni e delle determi-

significative prospettive di sviluppo, tale iniziativa consente al gruppo Fiat di disporre di una piattaforma produttiva caratterizzata da un inferiore costo del lavoro per coprire il segmento inferiore del mercato europeo.

Nella *componentistica auto* le strategie di internazionalizzazione seguono la logica descritta dal modello «*follow the customer*». Tale modello è stato originariamente utilizzato per spiegare il decollo e l'espansione degli IDE nel settore dei servizi alle imprese, in relazione alla difficile esportabilità di tali servizi ed alla necessità di una stretta interazione tra fornitore basate su relazioni di fiducia, riservatezza ed affidabilità nello scambio di informazioni: tutto ciò implica che il produttore di servizi «segua» il cliente nelle scelte di internazionalizzazione, traendo esso stesso benefici da questa relazione privilegiata. Il modello «*follow the customer*» trova dunque oggi una significativa estensione anche nel settore della *componentistica auto* — ed in misura certamente più limitata anche in altri comparti industriali — in relazione al formarsi di relazioni privilegiate cliente-fornitore che impongono vincoli di contiguità fisica tra le parti (*partnerships* evolute, coordinamento *just in time*, ecc.). Esempari a questo proposito le iniziative effettuate in Polonia (e più recentemente in Argentina) da parte di alcuni abituali fornitori di Fiat Auto. Le medesime caratteristiche rendono difficilmente perseguibili strategie di delocalizzazione produttiva.

Nel comparto dell'*elettromeccanica e prodotti elettrici* la presenza industriale delle imprese italiane si concentra in Europa Occidentale, grazie soprattutto alle acquisizioni operate negli anni più recenti nei settori degli elettrodomestici e degli elettrosanitari da imprese come Candy, Nocivelli, Merloni Elettrodomestici, Merloni Elettrosanitari e Iar-Siltal, che hanno largamente consolidato la loro posizione sul mercato continentale.

Una significativa componente «storica» di IDE finalizzati alla delocalizzazione di attività produttive ad elevata intensità di lavoro è certamente riscontrabile nel comparto che raggruppa *elettronica, macchine per ufficio e strumentazione*, in re-

nanti delle iniziative industriali italiane in Europa Orientale si veda MUTINELLI M., PISCITELLO L. (1997 a).

lazione soprattutto alle presenze di Olivetti e Sgs-Thomson nell'Area del Pacifico, in Marocco ed a Malta. La dinamica delle iniziative nel comparto evidenzia un preoccupante arretramento dalle posizioni raggiunte nel corso della seconda metà degli anni ottanta, durante i quali le maggiori imprese italiane del comparto avevano mostrato un significativo dinamismo sulla scena internazionale, con una serie di iniziative ispirate da fattori *market oriented* e da strategie di *catch-up* tecnologico in Nord America ed in Europa Occidentale. Gli anni più recenti registrano invece un chiaro cedimento della presenza nei paesi avanzati, conseguentemente alle dismissioni di Olivetti, Telettra e Stet.

Per quanto riguarda gli *altri settori industriali*, le partecipazioni all'estero assumono prevalente dimensione *market oriented* nei settori della carta, dell'editoria e dei mezzi di trasporto non su gomma. Nei settori del legno e del petrolio vi è una significativa componente di IDE in Africa in relazione all'approvvigionamento ed alla prima trasformazione di materie prime; alcune iniziative collegate a fenomeni di delocalizzazione si registrano invece nella produzione di giocattoli e di articoli sportivi.

4. Le strategie di internazionalizzazione produttiva delle « piccole multinazionali »

4.1. Metodologia di analisi

L'analisi delle strategie di internazionalizzazione produttiva delle « piccole multinazionali » italiane è stata condotta tramite un questionario strutturato sottoposto alle case-madri censite della banca dati REPRINT con meno di 500 addetti.

Nella predisposizione del questionario si è tenuto conto del fatto che l'internazionalizzazione produttiva dell'impresa può essere guidata da una pluralità di obiettivi. Diverse iniziative della stessa impresa possono infatti rispondere a diverse finalità; non infrequentemente è anzi possibile riconoscere anche in una singola iniziativa una combinazione di più motivazioni. Da tali osservazioni sono scaturite due importanti decisioni di natura metodologica, che hanno profon-

damente influenzato la struttura logica del questionario. In primo luogo, si è ritenuto opportuno assumere quale principale unità di analisi la singola iniziativa di investimento diretto all'estero (ovvero l'affiliata estera), anziché il soggetto investitore (la «piccola multinazionale»). Tale scelta lascia infatti aperto un più ampio ventaglio di soluzioni interpretative soprattutto nei confronti degli «investitori multipli» (vale a dire le imprese che hanno effettuato più di un investimento diretto all'estero). In secondo luogo, si è rinunciato ad adottare *ex ante* una delle tassonomie degli IDE proposte in letteratura (ad esempio Behrman, 1972, Cantwell, 1991, Dunning, 1993, Oxelheim, 1993, Lankes e Venables, 1996), le quali identificano strategie di investimento «pure», ovvero fondamentalmente ispirate ad un unico obiettivo generale. Per cogliere più compiutamente i diversi ingredienti delle scelte di internazionalizzazione produttiva delle «piccole multinazionali» si è invece preferito sottoporre alle imprese una lista dettagliata di possibili motivazioni sottese a ciascun investimento diretto all'estero, tenendo conto di quanto suggerito dai principali contributi teorici ed empirici della letteratura internazionale dedicata allo studio degli IDE e delle «piccole multinazionali». Solo in un secondo tempo, dopo una selezione opportuna delle voci più significative, si è quindi proceduto attraverso un'analisi *cluster* all'identificazione di alcune classi tipologiche di iniziative, ovvero di gruppi omogenei di strategia-struttura degli investimenti diretti all'estero.

In coerenza con tali criteri, il questionario utilizzato per l'indagine sul campo è stato strutturato in due sezioni. La prima sezione è riferita all'impresa investitrice e raggruppa una serie di domande volte a ricostruirne il profilo e l'esperienza internazionale. La seconda sezione, da compilarsi in un numero di copie pari al numero di imprese industriali estere partecipate dalla casa-madre intervistata, si riferisce invece a ciascuna impresa industriale partecipata all'estero e contiene domande relative a:

- caratteristiche dell'impresa partecipata;
- motivazioni che hanno condotto l'impresa italiana ad assumere tale partecipazione;

- fattori che hanno influenzato la scelta del paese di destinazione dell'iniziativa;
- modalità con cui è stato realizzato l'investimento.

Tabella 11 - Confronto tra la ripartizione settoriale e geografica del campione di imprese estere partecipate da PMI italiane e l'universo di riferimento (banca dati Reprint)

	Campione (a)		Universo (b)		% (a)/(b)
	N.	%	N.	%	
Casemadri	216		633		34,1
Imprese estere partecipate	297	100,0	909	100,0	32,7
<i>Per settore</i>					
Lavorazione dei metalli	32	10,8	108	11,9	29,6
Lavorazione dei minerali non metalliferi	13	4,4	42	4,6	31,0
Chimica, farmaceutica e fibre artificiali	35	11,8	61	6,7	57,4
Meccanica	74	24,8	138	15,2	53,6
Elettromeccanica e prodotti elettrici	13	4,4	35	3,9	37,1
Elettronica, macchine per ufficio, strumentazione	12	4,0	49	5,4	24,5
Mezzi di trasporto e loro componenti	4	1,3	30	3,3	13,3
Alimentare e bevande	16	5,4	75	8,3	21,3
Tessile, abbigliamento, cuoio e calzature	62	20,9	217	23,9	28,6
Prodotti in gomma e plastica	13	4,4	44	4,8	29,5
Legno, prodotti in legno e carta	16	5,4	61	6,7	26,2
Altre industrie manifatturiere	7	2,4	49	5,4	14,3
Settori tradizionali	89	30,0	349	38,4	25,5
Settori con forti economie di scala	101	34,0	317	34,9	31,9
Settori specialistici	78	26,2	161	17,7	48,4
Settori ad elevata intensità tecnologica	29	9,8	82	9,0	35,4
<i>Per area geografica</i>					
Europa Occidentale	91	30,6	306	33,7	30,0
Europa Orientale	91	30,6	298	32,8	30,5

Segue: **Tabella 11**

	Campione (a)		Universo (b)		% (a)/(b)
	N.	%	N.	%	
Nord America	35	11,8	68	7,5	51,5
America Latina	27	9,1	50	5,5	54,0
Asia ed Oceania.	37	12,5	133	14,6	27,8
Africa.	13	4,4	54	5,9	24,0
<i>Per origine geografica della casamadre</i>					
Lombardia.	135	45,5	321	35,3	42,1
Piemonte, Valle d'Aosta, Liguria	22	7,4	111	12,2	19,8
Triveneto, Emilia Romagna	106	35,7	312	34,3	34,0
Centro, Sud e Isole	34	11,4	165	18,2	20,6

Fonte: banca dati REPRINT, CNEL - R&P - Politecnico di Milano.

Il questionario è stato inviato per posta e/o fax alle « piccole multinazionali » censite dalla banca dati REPRINT, all'attenzione della persona — precedentemente individuata ed informata dell'iniziativa per via telefonica — che all'interno dell'impresa più da vicino aveva seguito le iniziative di investimento diretto all'estero (nella maggior parte dei casi il titolare dell'impresa o un suo congiunto; meno frequentemente un dirigente esterno, in tal caso generalmente il responsabile commerciale o il direttore tecnico). All'invio dei questionari ha fatto seguito una intensa attività di solleciti telefonici, avente l'obiettivo di massimizzare il numero di adesioni all'indagine. Complessivamente sono state raccolti i questionari compilati in riferimento a 297 iniziative di investimento diretto all'estero riconducibili a 216 « piccole multinazionali » italiane, per una incidenza pari rispettivamente al 32,7% ed al 34,1% rispetto ai corrispondenti dati censuari della banca dati REPRINT.

I dati illustrati in *Tab. 11* evidenziano come la composizione settoriale e geografica del campione risulti nel complesso sufficientemente rappresentativa delle principali caratteristiche strutturali delle iniziative estere.

L'individuazione dei gruppi omogenei di iniziative in funzione del prevalente orientamento strategico è stata ottenuta per mezzo di un'analisi *cluster* condotta su un set di variabili relative all'importanza (misurata su una scala da 0 a 3) delle motivazioni che hanno guidato la decisione di investimento diretto all'estero. Si tratta di una metodologia consolidata e largamente utilizzata dalla letteratura empirica rivolta alla determinazione di gruppi omogenei di entità economiche (imprese, attività, ecc.), soprattutto nell'ambito del management strategico e dell'organizzazione d'impresa (per una rassegna, McGee e Thomas, 1986, Miller e Roth 1994).

In particolare, la scelta è caduta su un algoritmo di *clustering* di tipo gerarchico agglomerativo, basato sul calcolo della distanza media tra ciascun individuo dei diversi *clusters*. Tale tecnica ha infatti il pregio di eliminare la forzatura rappresentata dalla determinazione *ex ante* del numero di *clusters* da ottenere. Il numero di *clusters* è stato invece suggerito, oltre che dall'esito di opportuni test statistici (in particolare l'andamento della distanza tra i *clusters*, calcolata come la somma dei quadrati *within clusters*) da « *practical judgement and theoretical foundations* » (Hair *et al.*, 1996, p. 443), cioè nel nostro caso da considerazioni connesse al riferimento teorico costituito dalle precedenti classificazioni delle imprese multinazionali proposte in letteratura.

4.2. Le motivazioni delle iniziative di investimento diretto all'estero

Per quanto concerne le motivazioni che hanno guidato le scelte di investimento diretto all'estero, alle imprese è stato chiesto di valutare l'importanza attribuita ad una serie di voci, utilizzando una scala di punteggi compresa tra 0 (fattore ininfluenza ai fini della decisione di investire all'estero) e 3 (fattore fondamentale)⁽¹¹⁾.

Le risposte fornite dalle imprese sono riassunte nelle *Tabb. 12 e 13*. In particolare, la *Tab. 12* illustra il dettaglio dei punteggi attribuiti dai rispondenti a ciascuna motivazione e le rela-

(11) Agli intervistati non è stato posto alcun limite circa il numero di voci cui attribuire punteggio maggiore di 0.

tive incidenze percentuali sul numero totale di risposte. In *Tab. 13* sono invece riportati i punteggi medi ottenuti da ciascuna voce, calcolati nella prima colonna sul campione di 297 iniziative e nella seconda in riferimento alle sole imprese che ad ogni voce hanno attribuito punteggio maggiore di 0.

Tabella 12 - Le motivazioni delle iniziative di investimento delle « piccole multinazionali » italiane (campione di 297 iniziative, valori assoluti e percentuali)

	Importanza della motivazione (scala di punteggi da 0 a 3)				
	0	1	2	3	Totale
<i>Valori assoluti</i>					
Conquista di quote di mercato	62	16	48	171	297
Riduzione dei costi di trasporto	205	24	33	35	297
Miglioramento del livello di servizio ai clienti	236	13	18	30	297
Approvvigionamento di materie prime e semilavorati	194	34	36	33	297
Differenziali di costo del lavoro	106	47	56	88	297
Differenziali di costo dell'energia	228	27	27	15	297
Differenziali di costo del capitale	232	24	25	16	297
Risposta a barriere tecniche, normative, ecc.	197	35	39	26	297
Accesso a tecnologia/know-how	240	26	17	14	297
Accesso a rete commerciale	281	5	3	8	297
Risposte a mosse dei concorrenti	214	32	30	21	297
Ricerca di sinergie in produzione e/o R&S	258	7	15	17	297
Proposta di collaborazione da terzi	245	20	18	14	297
Vendita di tecnologia e know-how	245	17	18	17	297
Altre motivazioni	291	1	1	4	297

Segue: **Tabella 12**

	Importanza della motivazione (scala di punteggi da 0 a 3)				
	0	1	2	3	Totale
	<i>Incidenze percentuali</i>				
Conquista di quote di mercato	20,8	5,4	16,2	57,6	100,0
Riduzione dei costi di trasporto	69,0	8,1	11,1	11,8	100,0
Miglioramento del livello di servizio ai clienti	79,4	4,4	6,1	10,1	100,0
Approvvigionamento di materie prime e semilavorati	65,4	11,4	12,1	11,1	100,0
Differenziali di costo del lavoro	35,7	15,8	18,9	29,6	100,0
Differenziali di costo dell'energia	76,7	9,1	9,1	5,1	100,0
Differenziali di costo del capitale	78,1	8,1	8,4	5,4	100,0
Risposta a barriere tecniche, normative, ecc.	66,3	11,8	13,1	8,8	100,0
Accesso a tecnologia/know-how	80,8	8,8	5,7	4,7	100,0
Accesso a rete commerciale	94,6	1,7	1,0	2,7	100,0
Risposte a mosse dei concorrenti	72,0	10,8	10,1	7,1	100,0
Ricerca di sinergie in produzione e/o R&S	86,8	2,4	5,1	5,7	100,0
Proposta di collaborazione da terzi	82,5	6,7	6,1	4,7	100,0
Vendita di tecnologia e know-how	82,5	5,7	6,1	5,7	100,0
Altre motivazioni	98,1	0,3	0,3	1,3	100,0

Tabella 13 - Le motivazioni delle iniziative di investimento delle « piccole multinazionali » italiane (campione di 297 iniziative, valori medi di una scala di punteggi da 0 a 3)

	Valore medio calcolato sul campione di 297 iniziative	Valore medio calcolato sulle iniziative con punteggio > 0(*)
Conquista di quote di mercato	2,10	2,70 (235)
Riduzione dei costi di trasporto	0,66	2,12 (92)
Miglioramento del livello di servizio ai clienti	0,47	2,28 (61)
Approvvigionamento di materie prime e/o semilavorati	0,69	1,99 (103)
Differenziali di costo del lavoro	1,42	2,21 (191)
Differenziali di costo dell'energia	0,42	1,83 (69)
Differenziali di costo del capitale	0,41	1,88 (65)
Risposta a barriere tecniche, normative, ecc.	0,64	1,91 (100)
Accesso a tecnologia/know-how	0,34	1,79 (57)
Accesso a rete commerciale	0,12	2,19 (16)
Risposte a mosse dei concorrenti	0,52	1,87 (83)
Ricerca di sinergie in produzione e/o R&S	0,30	2,26 (39)
Proposta di collaborazione da terzi	0,33	1,88 (52)
Vendita di tecnologia e know-how	0,35	2,00 (52)
Altre motivazioni	0,05	2,50 (6)

(*) Tra parentesi è indicato il numero di iniziative per le quali è stato assegnato in relazione a ciascuna motivazione punteggio maggiore di 0. Tale numero rappresenta la numerosità del campione su cui è stata calcolata la media.

Nel seguito vengono discussi gli aspetti di maggior rilievo che emergono dall'analisi di tali risposte, rimandando per un più articolato quadro interpretativo al paragrafo successivo.

La motivazione più ricorrente degli investimenti diretti all'estero delle « piccole multinazionali » italiane analizzate nella ricerca risulta essere la conquista di quote di mercato del paese verso il quale è diretta l'iniziativa e/o dei paesi limitrofi. Tale voce viene infatti riconosciuta tra gli obiettivi che hanno guidato la decisione di investimento in 235 iniziative, pari a circa i quattro quinti delle 297 analizzate. Essa ottiene inoltre un punteggio medio di 2,1, che sale a 2,7 considerando solo le iniziative per le quali è stato attribuito alla voce un punteggio

maggiore di 0; in ben 171 casi (quasi il 60% del totale) a tale motivazione è stata attribuita la massima importanza, ovvero un punteggio pari a 3.

Alla voce relativa alla conquista di quote di mercato sono sovente associate altre tre voci, e precisamente la riduzione dei costi di trasporto (punteggi medi pari a 0,66 sull'intero campione ed a 2,12 in riferimento alle 92 risposte con punteggio maggiore di 0), il miglioramento del livello di servizio ai clienti (61 punteggi maggiori di zero, medie pari rispettivamente a 0,47 e 2,28) e l'accesso ad una rete commerciale (25 punteggi maggiori di 0, medie di 0,12 e 2,19).

Al secondo posto per ordine di importanza tra le singole possibili motivazioni dell'investimento diretto all'estero figurano i differenziali nel costo del lavoro, indicati in ben 191 casi con un punteggio medio di 1,42 (che sale a 2,21 in relazione ai soli casi in cui alla voce è stato attribuito un punteggio maggiore di 0; in 88 casi, pari al 29,6% del totale, a tale voce è stato attribuito valore massimo).

Tra le altre voci, in 85 casi è stata indicata tra le motivazioni dell'investimento l'accesso a *know-how* tecnologico o la ricerca di sinergie nelle attività di ricerca e sviluppo, progettazione e/o produzione; in 69 casi hanno giuocato un certo ruolo i differenziali di costo dell'energia, mentre in 65 casi sono state riscontrate rilevanti differenze nell'accesso alle fonti di finanziamento.

È interessante notare come in ben 52 casi la decisione di internazionalizzazione sia stata stimolata da una proposta di collaborazione giunta all'impresa da terzi (tipicamente la controparte estera, o l'agente/distributore dell'impresa nel paese ove viene avviata l'iniziativa; in altri casi, la possibilità di accedere a finanziamenti esterni a basso costo e/o a fondo perduto). A tale voce viene anzi sovente attribuita notevole importanza (il valore medio è pari a 1,88 tra coloro che hanno attribuito una qualche importanza a tale voce). Ciò sembra suggerire che in un numero non trascurabile di casi l'impresa abbia preso in considerazione l'opportunità di espandere internazionalmente la produzione solo dopo aver ricevuto un input esterno⁽¹²⁾.

⁽¹²⁾ Tale fenomeno appare coerente con quanto suggerito dalla *teoria delle decisioni manageriali* di Aharoni (1966).

Per un sottoinsieme di 182 iniziative sono state raccolte ulteriori informazioni relative alla tipologia della produzione dell'affiliata estera in relazione a quella della casa-madre ed ai mercati di sbocco della produzione realizzata all'estera. I prodotti dell'affiliata estera risultano prevalentemente uguali a quelli della casa-madre (47,3% dei casi) o adattati al mercato servito (35,2%, *Tab. 14*). Nel 15,4% dei casi l'affiliata estera produce semilavorati o componenti destinati ad ulteriori lavorazioni, in genere presso la stessa casa-madre. Più rare le situazioni in cui l'affiliata estera produce beni complementari rispetto a quelli della casa-madre (10,4%) o diversificati (8,8% dei casi).

Tabella 14 - Tipologia della produzione dell'affiliata estera in relazione alla produzione della casa-madre (campione di 182 iniziative) (*)

	N.	%
Prodotti uguali a quelli della casa-madre. . . .	86	47,3
Prodotti simili a quelli della casa-madre, ma adattati al mercato servito	64	35,2
Semilavorati o componenti destinati ad ulteriori lavorazioni.	28	15,4
Prodotti complementari rispetto a quelli della casa-madre	19	10,4
Prodotti diversificati rispetto a quelli della casa-madre	16	8,8
Totale	182	100,0

(*) Sono ammesse risposte multiple.

Il mercato locale è esclusivo sbocco della produzione della consociata estera nel 39,6% dei casi (*Tab. 15*); di converso, solo nel 4,9% dei casi la produzione realizzata all'estero è attualmente indirizzata in modo esclusivo indirizzata verso il nostro paese, mentre in un ulteriore 4,9% dei casi solo parte della produzione viene collocata nel paese ospite dell'iniziativa, essendo una quota di essa destinata ad essere esportata verso l'Italia. Nei rimanenti casi, che costituiscono oltre la metà del totale, il mer-

cato di sbocco della produzione estera è più vasto: di area o continentale (con l'eventuale aggiunta di un flusso di prodotti diretto verso l'Italia) nel 30,2% dei casi, mondiale nel rimanente 20,3%.

Tabella 15 - Mercati di sbocco della produzione (campione di 182 iniziative)

	N.	%
Mercato locale.....	72	39,6
Mercato italiano.....	9	4,9
Mercato locale e mercato italiano.....	9	4,9
Mercato continentale/di area.....	46	25,3
Mercato continentale/di area e mercato italiano.....	9	4,9
Mercato mondiale.....	37	20,3
Totale.....	182	100,0

4.3. *L'identificazione di gruppi omogenei di strategia-struttura*

Come già illustrato nel paragrafo precedente, al fine di identificare alcuni gruppi omogenei di iniziative in funzione del prevalente orientamento strategico che ha guidato l'investitore italiano, le variabili relative alle motivazioni delle iniziative di investimento diretto all'estero sono state sottoposte ad un algoritmo di *clustering*. Ne è scaturita un'aggregazione delle iniziative in sei *clusters*, descritti in *Tab. 15* sulla base dei valori medi assunti dalle diverse variabili all'interno di ciascuno di essi comparativamente ai valori medi complessivi e delle deviazioni standard.

Ai fini di una più puntuale comprensione del significato economico attribuibile a ciascun *cluster*, ai valori assunti dalle variabili relative alle motivazioni dell'investimento sono stati associati i valori assunti da quattro ulteriori variabili, relative rispettivamente a:

— tipologia della partecipazione (di controllo, paritaria, minoritaria, *Tab. 16*);

- modalità dell'investimento (investimento *greenfield*, acquisizione di attività preesistenti, *Tab. 17*);
- tipologia della produzione realizzata dall'affiliata estera comparativamente alla casa-madre;
- destinazione geografica della produzione dell'affiliata estera.

Tabella 16 - Caratteristiche dei *clusters* delle iniziative di investimento in relazione alle motivazioni (valori medi di una scala da 0 a 3)(*)

Numero di iniziative % sul totale	M 100 33,7	L 41 13,8	R 34 11,4	T 38 12,8	M&L 63 21,2	S 21 7,1	Totale 297 100,0
Conquista di quote di mercato	2,68 (0,61)	0,44 (0,73)	1,24 (1,37)	2,10 (1,21)	2,63 (0,76)	2,57 (0,90)	2,10 (1,21)
Riduzione dei costi di trasporto	0,95 (1,18)	0,07 (0,34)	0,76 (1,11)	0,45 (0,88)	0,43 (0,91)	1,43 (1,37)	0,66 (1,07)
Miglioramento del livello di servizio ai clienti	0,61 (1,09)	—	0,18 (0,71)	0,74 (1,07)	0,30 (0,83)	0,86 (1,36)	0,47 (0,99)
Approvvigionamento di materie prime e/o semilavorati	0,42 (0,76)	0,66 (0,98)	2,15 (1,22)	0,79 (0,13)	0,41 (0,88)	0,48 (0,85)	0,69 (1,06)
Differenziali di costo del lavoro	0,32 (0,51)	2,88 (0,33)	1,56 (1,14)	0,89 (1,08)	2,44 (0,68)	1,71 (0,93)	1,42 (1,25)
Differenziali di costo dell'energia	0,13 (0,42)	0,54 (0,89)	1,26 (1,34)	0,24 (0,58)	0,31 (1,04)	0,95 (0,95)	0,42 (0,85)
Differenziali di costo del capitale	0,19 (0,50)	0,37 (0,79)	1,15 (1,35)	0,26 (0,71)	0,30 (0,75)	0,95 (0,95)	0,41 (0,86)
Risposta a barriere tecniche, normative, ecc.	0,82 (1,08)	0,15 (0,42)	0,68 (1,08)	0,32 (0,69)	0,62 (1,08)	1,05 (1,05)	0,64 (1,01)
Accesso a tecnologia/know-how	0,18 (0,46)	0,12 (0,39)	0,03 (0,17)	1,79 (1,15)	0,13 (0,38)	0,10 (0,29)	0,34 (0,79)
Accesso a rete commerciale	0,08 (0,37)	—	—	0,18 (0,68)	0,03 (0,25)	0,86 (1,36)	0,12 (0,53)
Risposte a mosse dei concorrenti	0,42 (0,84)	0,68 (1,07)	0,24 (0,60)	0,74 (1,09)	0,73 (1,06)	0,29 (0,70)	0,52 (0,94)
Ricerca di sinergie in produzione e/o R&S	0,18 (0,54)	—	—	1,53 (1,41)	0,03 (0,25)	0,05 (0,21)	0,30 (0,81)
Proposta di collaborazione da terzi	0,37 (0,84)	0,20 (0,63)	0,09 (0,37)	0,34 (0,89)	0,13 (0,42)	0,86 (1,21)	0,33 (0,79)
Vendita di tecnologia e know-how	0,11 (0,47)	—	0,29 (0,62)	0,11 (0,38)	0,44 (0,79)	2,57 (0,72)	0,35 (0,83)
Altre motivazioni	0,04 (0,31)	0,07 (0,46)	0,18 (0,71)	—	0,03 (0,25)	—	0,05 (0,37)

(*) Tra parentesi sono riportate le deviazioni standard. Per la definizione dei *cluster* si veda il testo.

Tabella 17 - Caratteristiche dei *clusters* delle iniziative di investimento in relazione alla tipologia della partecipazione detenuta dalla casa-madre italiana nell'affiliata estera (*)

	M	L	R	T	M&L	S	Totale
Partecipazioni di controllo (quota $\geq 95\%$)	37 (37,0)	10 (24,4)	9 (26,5)	20 (52,6)	18 (28,6)	4 (19,0)	98 (33,0)
Partecipazioni di controllo (quota $< 95\%$)	28 (28,0)	18 (43,9)	6 (17,6)	6 (15,8)	33 (52,4)	9 (42,9)	100 (33,7)
Partecipazioni paritarie	13 (13,0)	5 (12,2)	4 (11,8)	3 (7,9)	7 (11,1)	2 (9,5)	34 (11,4)
Partecipazioni minoritarie	22 (22,0)	8 (19,5)	15 (44,1)	9 (23,7)	5 (7,9)	6 (28,6)	65 (21,9)
Numero di iniziative	100 (100,0)	41 (100,0)	34 (100,0)	38 (100,0)	63 (100,0)	21 (100,0)	297 (100,0)
% sul totale	33,7	13,8	11,4	12,8	21,2	7,1	100,0

(*) Tra parentesi sono riportate le incidenze percentuali sul numero totale di iniziative di ciascun *cluster*.

Tra i sei *clusters* individuati, quattro appaiono espressione di « *strategie pure* », ovvero raggruppano iniziative fondamentalmente ispirate ad un unico obiettivo generale; gli altri due *clusters* possono invece essere interpretati come il risultato di « *strategie miste* ». Il profilo di ciascun *cluster* è tratteggiato di seguito.

Cluster M: iniziative market seeking (n=100, pari al 33,7% del totale)

Gli investimenti *market seeking* rappresentano una classe tipologica tipica tra le iniziative di internazionalizzazione produttiva. Tali investimenti possono essere intrapresi sia per entrare in mercati nuovi per l'impresa, sia per rafforzare la presenza in mercati dove essa è già presente, sfruttando fattori di prossimità al mercato stesso. Gli investimenti *market seeking* possono essere indotti dalla necessità di ridurre i costi di distribuzione; di migliorare il livello di servizio al cliente; di adattare il prodotto ai gusti ed ai bisogni locali; di superare barriere tariffarie o non tariffarie agli scambi internazionali (che

in talune aree in via di sviluppo possono ancora essere significative). In altre situazioni, la conquista di quote di mercato all'estero è a sua volta strumentale a più generali obiettivi di crescita, alla ricerca di economie di scala d'impresa e di una dimensione critica che il solo mercato nazionale non è in grado di garantire.

Tale classe tipologica trova una precisa corrispondenza nel *cluster* più numeroso tra quelli emersi dall'indagine. Esso è infatti composto da iniziative principalmente guidate da obiettivi *market oriented*, con valori superiori alla media per le variabili relative alla conquista di quote di mercato, alla riduzione dei costi di trasporto, al miglioramento del servizio reso al cliente ed alla necessità di aggirare barriere tariffarie e di altra natura. Per converso, scarso rilievo è dato ai differenziali nel costo dei fattori produttivi ed alle problematiche connesse alla tecnologia ed alla R&S. La produzione riguarda principalmente prodotti uguali a quelli della casa-madre, eventualmente adattati per incontrare le specificità del mercato locale e/o di area (ad esempio Europa Centrale ed Orientale, Mercosur), cui sono prevalentemente destinati. Notevolmente sotto-rappresentate rispetto alla media sono infatti le destinazioni rivolte al mercato mondiale ed al mercato « di ritorno » (Italia). Le partecipazioni non di controllo sono presenti con frequenza maggiore (65% del totale), in ragione di accordi di *partnerships* di probabile natura commerciale (si veda *infra*).

Cluster L: iniziative labour seeking (n=41, pari al 13,8% del totale)

Una seconda classe tipologica di investimento diretto all'estero presente in tutte le tassonomie proposte in letteratura è quella degli investimenti *resource seeking*, volti ad ottenere un accesso privilegiato ad input del processo produttivo disponibili nel paese target dell'iniziativa ad un costo reale inferiore a quello del paese di origine della casa-madre (o affatto disponibili nel paese di origine della casa-madre). Tale categoria può essere ulteriormente dettagliata in relazione al tipo di risorsa alla quale si vuole accedere: risorse fisiche (materie prime, prodotti agricoli), lavoro despecializzato a basso costo, risorse « pregiate », tangibili e non (lavoro specializzato, *skills* tecnolo-

gici, organizzativi o manageriali, marchi, *goodwill*, etc.). Nel nostro caso, l'analisi *cluster* ha condotto all'individuazione di tre classi tipologiche « pure », differenziate tra loro in relazione non solo alla tipologia della risorsa desiderata, ma anche ad altre peculiarità specifiche.

Il più numeroso tra i tre *clusters* risultanti raggruppa le iniziative principalmente indirizzate alla ricerca di lavoro a basso costo. In misura speculare rispetto al caso degli investimenti *market seeking*, scarso rilievo è dato in tale *cluster* alle motivazioni di mercato. I prodotti sono in prevalenza omogenei a quelli della casa-madre, ma risultano chiaramente più frequenti della media i casi in cui la produzione riguarda componenti e semilavorati destinati ad essere reimportati in Italia, per essere sottoposti ad ulteriori processi di trasformazione. Le destinazioni caratteristiche della produzione sono il mercato mondiale e quello italiano.

Cluster R: iniziative resource seeking (n=34, pari all'11,4% del totale)

Le iniziative che compongono tale *cluster* sono prevalentemente motivate dalla necessità di favorire l'approvvigionamento di fattori della produzione altri che il lavoro: in primo luogo, materie prime, componenti e semilavorati a basso costo; ma anche i differenziali nel costo dell'energia, del capitale e di altri fattori assumono valori significativamente superiori alla media. Come per il precedente *cluster*, sono importanti il mercato italiano e quello mondiale. La tipologia produttiva si caratterizza per il rilievo assunto dai componenti e semilavorati e dai prodotti diversificati rispetto alla casa-madre. L'incidenza delle partecipazioni minoritarie (che presentano un'incidenza doppia rispetto a quella media) sembra indicare la ricerca di accordi strategici con partner che controllano localmente le fonti di approvvigionamento.

Cluster T: iniziative technology seeking (n=38, pari al 12,8% del totale)

Questo *cluster* si distingue principalmente per la forte importanza attribuita tra le motivazioni dell'iniziativa all'accesso

a *know-how* e tecnologie disponibili localmente ed alla ricerca di sinergie nella produzione e nelle attività di ricerca e sviluppo (cfr. Cantwell, 1991, Oxelheim, 1993). Coerentemente, le acquisizioni del controllo o di quote minoritarie in imprese preesistenti prevalgono nei confronti degli investimenti *greenfield*; le produzioni sono più frequentemente dissimili da quelle della casa-madre, con enfasi sui componenti complementari. Notevole importanza è attribuita alla conquista di quote sui mercati di sbocco, in genere di dimensioni continentali o mondiali. In alcuni casi, per lo più relativi ad iniziative intraprese in paesi dell'Europa Centrale ed Orientale, è stata attribuita massima importanza (punteggio uguale a 3) anche al basso costo del lavoro.

Cluster M&L: iniziative market & labour seeking (n=63, pari al 21,2% del totale)

Tale insieme, secondo per numero di iniziative solo a quello delle iniziative *market seeking*, si caratterizza per la contestuale forte rilevanza attribuita alla conquista dei mercati ed alla ricerca di manodopera a basso costo. È interessante osservare come in questo caso, a differenza dei *clusters* «parenti» regolati da strategie pure, la produzione è frequentemente indirizzata ad un mercato «di area», più vasto di quello locale. Si tratta dunque di investimenti indirizzati ad ampi mercati regionali per i quali si è cercato di ottimizzare la localizzazione, scegliendo tra i diversi paesi all'interno dell'area in funzione del costo del lavoro.

Cluster S: support investments (n=21, pari al 7,1% del totale)

Come accennato in precedenza, le iniziative appartenenti a tale *cluster* non appaiono espressione di una «strategia pura», ma risultano accomunate dall'importanza attribuita ai fini della decisione di investimento diretto all'estero alla possibilità di trasferire tecnologia e *know-how*. La motivazione che appunto sottende questa caratteristica delle aziende, assume, per le imprese contenute in questo macrogruppo, valori di molto superiori alla media (2,57 contro 0,35). È interessante comunque osservare che questa non è l'unica variabile da con-

siderare, in quanto altre motivazioni sono state reputate « importanti » o addirittura « molto importanti » dagli intervistati: in particolare gli obiettivi *market oriented* (conquista quote di mercato, riduzione dei costi di trasporto, miglioramento del livello del servizio ai clienti, risposta a barriere, accesso alla rete commerciale dell'acquisita) e quelli focalizzati sui differenziali di costo (costo del lavoro, costo dell'energia, costo del capitale) assumono comunque in questo cluster valori superiori ai valori medi.

I sei *clusters* di strategia-struttura precedentemente identificati sembrano costituire una tassonomia sufficientemente esaustiva delle iniziative di investimento diretto all'estero delle « piccole multinazionali » italiane. Tale rappresentazione consente in primo luogo di mettere in luce come quasi la metà delle iniziative persegua strategie *market* e *technology seeking* (*clusters M* e *T*), con orientamenti che poco hanno in comune con i modelli canonici della delocalizzazione produttiva. Quest'ultima, in qualità di riferimento prevalente, ispira solo poco più di un quarto delle iniziative totali (*clusters L* e *R*); anche associando le forme ibride, in cui compaiono peraltro importanti elementi *market seeking* (*cluster M&L*), non si giunge alla metà delle iniziative. Pur senza sminuire la loro importanza, le strategie di delocalizzazione tramite IDE appaiono dunque tra le piccole e medie imprese italiane meno numerose di quanto comunemente si pensi.

Appare a questo punto interessante analizzare l'influenza che le caratteristiche di contesto di tipo *industry*-, *location*- e *firm-specific* esercitano sull'appartenenza delle singole iniziative alle classi definite.

4.4. Il ruolo delle variabili di contesto

4.4.1. I settori di attività

Tessile ed abbigliamento, settori spesso accomunati nelle analisi economiche, mostrano in realtà profili completamente diversi in relazione alle motivazioni sottostanti l'internazionalizzazione produttiva delle imprese italiane (Tab. 18). Mentre nell'abbigliamento la totalità delle iniziative si inquadra in strategie nelle quali è sempre presente una componente *labour see-*

king, gli IDE nel settore tessile, pur sensibili nella maggior parte dei casi ai differenziali relativi al costo del lavoro, privilegiano invece le motivazioni di tipo *market seeking*. Nel caso delle calzature, a fianco di una componente *labour seeking*, principalmente collegata alla delocalizzazione delle fasi di taglio ed orlatura nei paesi dell'Europa Centrale ed Orientale (in particolare Albania, Ungheria e Slovacchia), si evidenzia anche una componente *market seeking*, riscontrabile in alcune iniziative concentrate soprattutto nel comparto delle calzature sportive in gomma, dove la conquista dei mercati a medio-basso potere di acquisto dell'Europa dell'Est rende necessaria la produzione *in loco*.

Tabella 18 - Caratteristiche dei clusters delle iniziative di investimento in relazione al settore di attività dell'affiliata estera (*)

	M	L	R	T	M&L	S	Totale
Tradizionali <i>labour-intensive</i> (Abbigliamento, cuoio e calzature, legno e mobilio)	4 (7,1)	23 (41,1)	11 (19,6)	1 (1,8)	15 (26,8)	2 (3,6)	56 (100,0)
Altri tradizionali (Alimentare, tessile, settori manifatturieri diversi)	17 (33,4)	10 (19,6)	4 (7,8)	9 (17,6)	10 (19,6)	1 (2,0)	51 (100,0)
<i>Scale-intensive</i>	15 (25,9)	4 (6,9)	13 (22,4)	8 (13,8)	12 (20,7)	6 (10,3)	58 (100,0)
Specialistici (meccanica ed elettromeccanica)	34 (45,3)	2 (2,7)	—	10 (13,3)	17 (22,7)	12 (16,0)	75 (100,0)
Elettronica, telecomunicazioni e strumentazione	11 (47,9)	2 (8,7)	2 (8,7)	3 (13,0)	5 (21,7)	—	23 (100,0)
Chimica e farmaceutica	19 (55,8)	—	4 (11,8)	7 (20,6)	4 (11,8)	—	34 (100,0)
Numero di iniziative % sul totale	100 33,7	41 13,8	34 11,4	38 12,8	63 21,2	21 7,1	297 100,0

(*) Tra parentesi sono riportate le incidenze percentuali sul numero totale di iniziative di ciascun aggregato settoriale.

Per completare il quadro dei settori tradizionali, nel legno prevalgono strategie *resource seeking*, dato che la delocalizzazione delle prime fasi del processo di trasformazione consente consistenti economie sui costi di trasporto delle materie prime importate. La componente *market seeking* è invece collegata alle iniziative di alcuni produttori di mobili, che con identiche finalità di riduzione dei costi di trasporto decentrano sui mercati di sbocco più lontani le attività finali del processo produttivo (montaggio ed assemblaggio).

Oltre la metà delle iniziative attivate nel quadro di una strategia « pura » di tipo *market seeking* si concentra nei comparti chimico-farmaceutico e meccanico-elettromeccanico. All'interno di tali comparti la gran parte delle iniziative presenta in realtà una componente *market* (*clusters M, M&L, S*). Nel caso della chimica, in particolare, si segnala la presenza nel campione di un paio di « piccole multinazionali » che sono state capaci di ritagliarsi un ruolo di rilievo in nicchie specialistiche del mercato mondiale, nelle quali la ridotta dimensione ottima minima dell'impianto rende possibile produrre anche in mercati relativamente lontani con investimenti relativamente contenuti.

Nel comparto meccanico cresce la quota di partecipazioni localizzate nelle aree geografiche più lontane (Americhe, Area del Pacifico), ove sovente vengono decentrate le attività di montaggio ed assemblaggio, in relazione ad esigenze di contenuto locale della produzione e/o sia di contenimento dei costi di trasporto. In alcuni casi la partecipazione nell'impresa estera ha peraltro un limitato respiro strategico, essendo stata assunta unicamente in quanto condizione necessaria per poter concludere importanti contratti per la fornitura di impianti chiavi in mano e la cessione di *know-how*. Tale situazione si verifica talvolta anche nei settori a valle, utilizzatori degli impianti prodotti dall'impresa italiana (soprattutto nei minerali non metaliferi e nella lavorazione dei metalli), in relazione alla creazione di nuove attività produttive in paesi in via di sviluppo.

Infine, le iniziative più direttamente influenzate da fattori tecnologici (*cluster T*) assumono frequenza maggiore si concentrano nella chimica e nelle filiere lavorazione dei metalli-prodotti in metallo-meccanica e elettromeccanica-elettronica.

La rappresentazione sintetica del ruolo delle caratteristiche settoriali e di altre variabili di contesto sulla composizione dei *clusters* offerta dalla Tab. 18 conferma come l'appartenenza ai *clusters* *L* e *R* risulti assai più probabile se l'iniziativa ha luogo in settori *labour-intensive*, quali abbigliamento, cuoio e calzature, legno e mobilio. Negli altri settori tradizionali — in particolare alimentare e tessile, meno sensibili al costo del lavoro — le probabilità aumentano in modo più complesso ed articolato, coinvolgendo più frequentemente *clusters* orientati al mercato (*M* e *M&L*).

Nei settori di tipo *scale intensive* aumentano le probabilità di appartenere a *clusters* orientati alla acquisizione di risorse altre che il lavoro (*R* e *T*). L'aspetto di maggiore rilievo è tuttavia la differenza che si riscontra tra i settori sinora citati e quelli delle filiere a più alto contenuto tecnologico, sia con *know-how* ingegneristico che basati sulla scienza. Nelle filiere della meccanica e dell'elettronica e, ancora più spiccatamente, nella chimica aumentano infatti in modo significativo le probabilità di appartenere ai *clusters* di tipo *market seeking* e *technology seeking* (*M* e *T*). Sono questi i settori ove si concentrano buona parte delle iniziative di maggiore respiro strategico delle imprese italiane.

4.4.2. La localizzazione geografica

Stretti legami emergono anche tra le motivazioni che sostengono le iniziative di investimento diretto all'estero e la loro destinazione geografica (Tab. 19).

La localizzazione dell'iniziativa nei paesi avanzati dell'Europa Occidentale e del Nord America è associata ad una maggiore probabilità di appartenere ai *clusters* di tipo *market* e *technology seeking* (*clusters* *M* e *T*). Viceversa, le probabilità di localizzazione nei paesi dell'Europa Centrale ed Orientale crescono con riferimento ai *clusters* con componenti *labour seeking* (*L*, *M&L*) ed al *cluster resource seeking* (*R*). Tali paesi ospitano infatti circa i due terzi degli investimenti classificati nel *cluster* *L*, il 44% di quelli del *cluster* *L&R* ed il 35% degli investimenti *M&L*, a fronte di un'incidenza delle iniziative nell'area, riferita all'intero campione, pari al 30,3%. I paesi dell'Est si confermano dunque meta privilegiata degli investimenti finalizzati

alla delocalizzazione di attività ad elevata intensità di lavoro (Mariotti e Mutinelli, 1994, Mutinelli e Piscitello, 1997a), favoriti da salari reali attestati su standard notevolmente inferiori rispetto a quelli occidentali a fronte di un accettabile e talvolta buon livello qualitativo delle risorse umane, oltre che da una relativa vicinanza geografica e culturale (Hofstede, 1980) al nostro paese.

Tuttavia, il non trascurabile numero di iniziative per cui le motivazioni *market* hanno giocato un ruolo di un certo rilievo in Europa Centrale ed Orientale evidenzia come le imprese italiane abbiano investito in tali paesi non solo alla ricerca di un basso costo del lavoro, ma anche in relazione alle potenzialità di crescita del mercato locale ed ai possibili vantaggi derivanti dall'aver anticipato eventuali possibili concorrenti nell'assicurarsi una presenza stabile in tale area.

Tabella 19 - Caratteristiche dei *clusters* delle iniziative di investimento in relazione alla localizzazione geografica dell'affiliata estera (*)

	M	L	R	T	M&L	S	Totale
Europa Occidentale	42 (47,2)	4 (4,5)	6 (6,7)	20 (22,5)	11 (12,4)	6 (6,7)	89 (100,0)
Europa Centrale e Orientale	15 (16,1)	27 (29,0)	15 (16,1)	8 (8,6)	22 (23,7)	6 (6,5)	93 (100,0)
Nord America	20 (57,1)	1 (2,9)	3 (8,6)	7 (20,0)	4 (11,4)	—	35 (100,0)
America Latina	8 (29,6)	1 (3,7)	4 (14,8)	1 (3,7)	9 (33,4)	4 (14,8)	27 (100,0)
Area del Pacifico	7 (30,5)	2 (8,7)	3 (13,0)	1 (4,3)	9 (39,2)	1 (4,3)	23 (100,0)
Altri paesi asiatici	7 (41,2)	3 (17,6)	—	1 (5,9)	5 (29,4)	1 (5,9)	17 (100,0)
Africa	1 (7,6)	3 (23,1)	3 (23,1)	—	3 (23,1)	3 (23,1)	13 (100,0)
Numero di iniziative	100	41	34	38	63	21	297
% sul totale	33,7	13,8	11,4	12,8	21,2	7,1	100,0

(*) Tra parentesi sono riportate le incidenze percentuali sul numero totale di iniziative di ciascuna area geografica.

Nelle rimanenti aree dell'economia mondiale — Asia, America Latina ed Africa — si combinano logiche diverse, come v'era d'attendarsi, a causa dei maggiori rischi e della diversa complessità logistica dell'investimento. L'attenzione al costo del lavoro si combina alla combinazione del mercato come motivazione prevalente, determinando l'aumento della probabilità di appartenere al *cluster M&L*.

4.4.3. Le dimensioni d'impresa

Differenze nella composizione dei *clusters* si riscontrano anche in relazione alla dimensione della casa-madre (Tab. 20).

Tabella 20 - Composizione dei clusters delle iniziative di investimento in relazione alla dimensione della casamadre (numero di addetti in Italia) (*)

	M	L	R	T	M&L	S	Totale
Fino a 49 addetti . . .	8 (18,2)	6 (13,6)	9 (20,5)	8 (18,2)	6 (13,6)	7 (15,9)	44 (100,0)
Da 50 a 99 addetti . .	15 (29,5)	10 (19,6)	7 (13,7)	5 (9,8)	12 (23,5)	2 (3,9)	51 (100,0)
Da 100 a 199 addetti	18 (31,1)	9 (15,5)	6 (10,3)	12 (20,7)	12 (20,7)	1 (1,7)	58 (100,0)
Da 200 a 499 addetti	59 (41,1)	16 (11,1)	12 (8,3)	13 (9,0)	33 (22,9)	11 (7,6)	144 (100,0)
Numero di iniziative	100	41	34	38	63	21	297
% sul totale	33,7	13,8	11,4	12,8	21,2	7,1	100,0

(*) Tra parentesi sono riportate le incidenze percentuali sul numero totale di iniziative di ciascuna dimensione di casa-madre.

Le imprese di maggiori dimensioni (almeno 200 addetti) si distinguono soprattutto per una più alta propensione nei confronti delle strategie in cui la componente *market* assume un ruolo di rilievo (*clusters M, M&L, S*).

Simmetricamente, le imprese con meno di 100 addetti denotano invece una percentuale di iniziative dettate da motivazioni legate alla penetrazione del mercato sensibilmente

inferiore rispetto alle imprese più grandi, mentre assai più elevata è la frequenza degli investimenti orientati all'accesso a risorse materiali o tecnologiche (*clusters R e T*). Nel complesso, l'incidenza delle iniziative *market seeking* (*clusters M e M&L*) risulta per le imprese con meno di 100 addetti pari a metà di quella per le imprese di maggiori dimensioni (31,8% contro 64%). Per tali imprese risulta inoltre assai più frequente il ricorso a partecipazioni minoritarie o paritarie, che può risultare una soluzione efficiente per le imprese di minori dimensioni, generalmente caratterizzate da maggiore avversione al rischio e da limitata esperienza internazionale. Queste forme di investimento consentono infatti di ridurre l'impegno finanziario richiesto e dunque il rischio associato all'iniziativa ed al tempo stesso di potersi avvalere della cooperazione di un partner *insider*, che può rappresentare un prezioso punto di riferimento e di accumulo di conoscenze relative al contesto locale (Stopford e Wells, 1972, Franko, 1976; si veda inoltre Mutinelli e Piscitello, 1997b per l'esperienza italiana).

5. Conclusioni

Negli anni novanta il processo di internazionalizzazione dell'industria italiana è entrato in una nuova fase, nella quale al progressivo allargamento del *club degli investitori* — cui vengono sempre più aderendo, con inedito protagonismo, le piccole e medie imprese — si accompagnano profondi cambiamenti nelle logiche e nelle strutture dell'internazionalizzazione delle imprese. Ne risulta una rinnovata «ecologia industriale», con la morte o il drastico ridimensionamento di vecchi modelli di sviluppo multinazionale (esemplare il caso della siderurgia pubblica) e l'apertura di spazi competitivi per nuovi entranti in grado di cogliere le opportunità offerte dall'attuale fase di accelerata integrazione internazionale e di contestuale ristrutturazione dei vantaggi competitivi su cui fare leva per crescere sui mercati globali.

Da quanto emerge dalle analisi svolte, la crescita multinazionale delle nostre imprese ha seguito negli anni più recenti un modello ibrido, spesso strettamente collegato alle logiche

specifiche dei singoli settori, nel quale strategie più impegnative di avvio e/o rafforzamento di strutture estere direttamente controllate dall'impresa ed orientate alla conquista duratura di quote di mercato si affiancano e si intrecciano ad iniziative più orientate al breve termine, centrate su scelte di delocalizzazione, sulla formazione di *joint ventures* finalizzate esclusivamente a supportare il partner estero nella fornitura di prodotti a basso costo o talora su speculazioni finanziarie.

Il coacervo di motivazioni che ha guidato i processi di internazionalizzazione delle imprese italiane nei primi anni novanta appare dunque in buona parte il frutto di un insieme di scelte « obbligate » a partire dai caratteri del nostro sistema industriale, a non grande intensità di capitale e di tecnologia. Tali scelte si traducono nella combinazione della ricerca di nuovi equilibri nel rapporto efficienza/costo delle risorse con strategie di crescita sul mercato « domestico » europeo e di avvio dell'espansione in paesi in fase di incremento del reddito, della domanda di beni finali e della domanda di beni di investimento.

Merita di essere sottolineato il fatto che le delocalizzazioni produttive « pure », concentrate nei settori tradizionali, siano forse meno numerose di quanto comunemente si pensi, per lo meno per quanto riguarda il fenomeno degli investimenti diretti esteri. Tale affermazione appare sostenibile anche scontando il fatto che tali strategie sono probabilmente sottorappresentate nel campione di iniziative di « piccole multinazionali » analizzato, in quanto al censimento che ha costituito la base di partenza per l'indagine sul campo è sfuggito un numero non trascurabile di iniziative, localizzate soprattutto nei paesi dell'Europa Centrale ed Orientale. Anche alla luce di altri studi (Baldone *et al.*, 1997), si può dunque affermare che le modalità prevalenti delle imprese italiane per accedere a più basso costo ai fattori produttivi, nel quadro di quell'ampio processo di ridefinizione della divisione internazionale del lavoro che si è definitivamente aperto con il coinvolgimento nella spirale della globalizzazione delle aree più popolate dell'Asia e dei paesi ex-comunisti, sono tuttora costituite dalle relazioni di mercato e di quasi-mercato — subfornitura, con eventuale ricorso a traffico di perfezionamento passivo (per un recente contributo su questo tema si veda ICE, 1997) ed accordi *non equity* —. Il ricorso all'investimento diretto all'estero in sostegno a scelte di deloca-

lizzazione produttiva ha luogo soprattutto quando esso rappresenta una strategia efficiente in relazione a) all'esistenza di un significativo *trade-off* tra la riduzione dei costi ottenibile tramite il decentramento internazionale della produzione ed altri fattori critici, quali la sicurezza degli approvvigionamenti, la qualità del prodotto, i tempi di consegna ed il servizio al cliente, oppure b) all'interesse nei confronti delle opportunità offerte dal mercato del paese *target* dell'iniziativa o dell'area regionale in cui esso si colloca.

In definitiva, l'evidenza empirica prodotta in questa sede induce a ritenere per lo più infondati i timori che l'attuale fase di *internazionalizzazione diffusa* si accompagni ad una generalizzata « fuga dall'Italia », guidata da processi di delocalizzazione produttiva tali da spiazzare lo sviluppo e l'occupazione interna al paese. Il crescente coinvolgimento delle piccole e medie imprese nei processi di internazionalizzazione produttiva appare piuttosto la testimonianza di una crescente sprovincializzazione del sistema industriale del paese, dell'affermarsi di una più solida cultura internazionale presso imprenditori e manager e dell'avvio di un processo di apprendimento sull'« andare all'estero » che non può che contribuire positivamente alla crescita della competitività del sistema industriale del nostro paese.

Bibliografia

- AHARONI Y. (1966) *The Foreign Investment Decision Process*, Boston, Mass.: Graduate School of Business Administration, Harvard.
- BALDONE S., SDOGATI F., ZUCCHETTI A. (1997), *From Integration through Trade in Goods to Integration through Trade in Production Processes*, in BALDONE S., SDOGATI F. (a cura di), *EU-CEECs Integration: Policies and Markets at Work*, Franco Angeli, Milano.
- BEHRMAN J.N. (1972), *The Role of International Companies in Latin America: Autos and Petrolchemicals*, Lexington Books, Lexington.
- CANTWELL J. (1991), *A survey of theories of international production*, in PITELIS C.N., SUGDEN R. (editors), *The nature of the transnational firm*, Routledge, London.
- COMINOTTI R., MARIOTTI S. (a cura di) (1990), *Italia multinazionale 1990. L'integrazione internazionale e le prospettive del mercato unico europeo*, Franco Angeli, Milano.

- COMINOTTI R., MARIOTTI S. (a cura di) (1992), *Italia multinazionale 1992. Radiografia dell'internazionalizzazione dell'industria italiana*, Etas Libri, Milano.
- COMINOTTI R., MARIOTTI S. (a cura di) (1993), *Italia multinazionale nei servizi. Radiografia degli investimenti diretti esteri in Italia*, Etas Libri, Milano.
- COMINOTTI R., MARIOTTI S. (a cura di) (1994), *Italia multinazionale 1994. Le nuove frontiere dell'internazionalizzazione produttiva*, Etas Libri, Milano.
- COMINOTTI R., MARIOTTI S. (a cura di) (1997), *Italia multinazionale 1996. Tendenze e protagonisti dell'internazionalizzazione*, Franco Angeli, Milano.
- COMINOTTI R., MARIOTTI S., MUTINELLI M. (a cura di) (1999), *Italia multinazionale 1998*, Documenti CNEL, n. 17, Roma.
- DUNNING J. (1993), *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison Wesley, London.
- FRANKO L.G. (1976), *The European Multinationals*, Stanford, CT: Greylock Publishers.
- FUJITA M. (1995a), *Small and Medium-Sized Transnational Corporations: Trends and Patterns of Foreign Direct Investment*, *Small Business Economics*, Vol. 7, No. 3, pp. 183-204.
- FUJITA M. (1995b), *Small and Medium-Sized Transnational Corporations: Salient Features*, *Small Business Economics*, Vol. 7, No. 4, pp. 251-271.
- HAIR J.F., ANDERSON R.E., TATHAM R.L., BLACK W.C. (1995), *Multivariate Data Analysis with Readings*, Prentice Hall, Englewood Cliffs.
- HOFSTEDE G. (1980), *Culturés Consequences: International Differences in Work-related Values*, Sage Publications, Beverly Hills.
- ICE (1997), *Rapporto sul commercio estero - 1996*, Roma.
- LANKES H.P., VENABLES A.J. (1996), *Foreign Direct Investment in Eastern Europe and the former Soviet Union: results from a survey of investors*, mimeo.
- MALERBA F. (1993), *The National System of Innovation: Italy*, in NELSON R.R. (editor), *National Innovation System. A Comparative Analysis*, Oxford University Press, New York-Oxford.
- MARIOTTI S. (1993), *Internazionalizzazione e fattori tecnologici nell'industria italiana*, in *Economia e Politica Industriale*, Vol. 20, n. 79, pp. 229-249.
- MARIOTTI S., MUTINELLI M., *Gli investimenti diretti esteri italiani nei paesi dell'Est*, in *Europa Europe*, n. 3, 1994.
- MCGEE J., THOMAS H. (1986), *Strategic Groups: Theory, Research and Taxonomy*, in *Strategic Management Journal*, Vol. 7, 141-160.
- MILLER J.G., ROTH V.A. (1994), *A Taxonomy of Manufacturing Strategies*, in *Management Science*, Vol. 40, No. 3, pp. 285-304.
- MUTINELLI M. (1995), *L'internazionalizzazione produttiva dell'industria italiana dell'alta tecnologia*, in AMENDOLA G., PERRUCCI A. (a cura di), *L'Italia nella competizione tecnologica internazionale*, Franco Angeli, Milano.
- MUTINELLI M. (1997), *Le piccole multinazionali italiane*, Seat, Torino.
- MUTINELLI M., PISCITELLO L. (1997a), *Tipologie e determinanti degli investimenti diretti industriali italiani nei paesi dell'Europa centrale ed orientale*, in *L'Industria*, Vol. 18, n. 1, pp. 89-118.

- MUTINELLI M., PISCITELLO L. (1997b), *La scelta della struttura proprietaria nell'internazionalizzazione dell'industria italiana: il ruolo della dimensione e dell'esperienza*, in *Economia e Politica Industriale*, Vol. 24, n. 89, pp. 75-100.
- PAVITT K. (1984), *Sectoral Patterns of Technical Change: Towards a Taxonomy and a Theory*, *Research Policy*, Vol. 13.
- OXELHEIM L. (editor) (1993), *The global race for foreign direct investment: prospects for the future*, Springer Verlag, Heidelberg.
- R&P - RICERCHE e PROGETTI (a cura di) (1986), *Italia multinazionale. L'internazionalizzazione dell'industria italiana*, Edizioni del Sole 24 Ore, Milano.
- R&P - RICERCHE e PROGETTI (a cura di) (1989), *Italia multinazionale. Gli investimenti esteri in Italia e dell'Italia verso i paesi esteri*, Il Sole 24 Ore Libri, Milano.
- STOPFORD J.M., WELLS, L.T. Jr. (1972), *Managing the Multinational Enterprise*, New York, Basic Books.
- UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT, PROGRAMME ON TRANSNATIONAL CORPORATIONS (Unctad) (1993), *World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrate international Production*, United Nations, New York.
- UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT, PROGRAMME ON TRANSNATIONAL CORPORATIONS (Unctad) (1998), *World Investment Report 1998*, United Nations, New York.

