

GIOVANNI BALCET, FIORENZO FERLAINO, RENATO LANZETTI

MULTINAZIONALI IN PIEMONTE

FATTORI LOCALIZZATIVI, STRATEGIE DI INVESTIMENTO
E IMPATTO REGIONALE



ISTITUTO DI RICERCHE ECONOMICO-SOCIALI DEL PIEMONTE

*Questa pubblicazione è il risultato del lavoro comune di ricerca e discussione degli autori.
Tuttavia la redazione finale è da attribuirsi nel modo seguente:*

- Giovanni Balcet ha curato i capitoli I, II, VII e le Considerazioni di sintesi;*
- Fiorenzo Ferlaino e Renato Lanzetti hanno curato i capitoli II, III, IV, V, VI e l'Appendice.*

ABSTRACT

Gli investimenti diretti esteri, e più in generale le operazioni internazionali delle imprese multinazionali, rappresentano una delle componenti più dinamiche dell'economia mondiale. Negli ultimi due decenni, in questo contesto, si è realizzato un profondo riorientamento delle politiche economiche nei loro confronti, passando da legislazioni restrittive di controllo a progressive liberalizzazioni fino a misure di aperto incentivo e attrazione, sia nei Paesi in via di sviluppo che nei Paesi industrializzati.

Gli strumenti attraverso cui vengono condotte tali politiche sono costituiti da incentivi fiscali e creditizi: sviluppo di infrastrutture, creazione di parchi tecnologici, agevolazioni all'acquisto dei terreni per i nuovi insediamenti, costituzione di agenzie ad hoc incaricate della ricerca e dell'assistenza agli investimenti, azioni di informazione e, in definitiva, di marketing territoriale. In Europa vengono citati come esempi di successo di tali politiche sia casi nazionali (in primo luogo l'Irlanda e il Portogallo) sia significative esperienze regionali, quali la Scozia, il Galles, il Brandeburgo e la regione francese del Rhône-Alpes.

Anche in Piemonte, nella cui economia già attualmente le multinazionali estere svolgono un ruolo importante, si è recentemente avviata una riflessione in questo campo, insieme alla creazione di una struttura

operativa con finalità di promozione degli investimenti diretti esteri nella regione. Tuttavia le indagini disponibili non sono in grado di fornire un quadro esaustivo dell'evoluzione della presenza delle multinazionali in regione.

L'obiettivo di partenza della ricerca è stato dunque quello di realizzare una mappa di questa presenza, estesa al settore terziario. Su questa base abbiamo cercato di cogliere le caratteristiche strutturali e gli elementi evolutivi principali del fenomeno, chiedendoci quali fattori localizzativi abbiano maggiormente influenzato le scelte di insediamento delle multinazionali e i loro successivi sviluppi, ed esplorando i processi decisionali, le capacità tecnologiche e innovative e le reti di relazioni intrattenute dalle imprese estere con il sistema regionale.

Infine abbiamo cercato di valutare l'impatto del fenomeno – di cui si evidenzia la contraddizione tra contributo occupazionale, apporto di conoscenza e inserimento nei mercati mondiali – distinguendo per tipologie di insediamento, con riferimento al crescente ricorso ad acquisizioni anziché alla creazione di nuove imprese, e per settori di attività, con la maggiore recente dinamica di investimenti esteri nei servizi.

Dall'indagine emerge una situazione piuttosto variegata che sembra suggerire politiche di attrattività, pur nei limiti delle iniziative possibili a livello regionale, differenziate e mirate a seconda delle priorità e degli obiettivi di politica economica, tenendo conto nello stesso tempo delle tipologie, delle caratteristiche e delle strategie delle imprese estere quando si tratta di scegliere gli strumenti di incentivo.

Direct foreign investment and, more generally, the international operations of multinational enterprises are among the most dynamic components of the world economy. In the last two decades, the relevant economic policies have been radically renewed; from restrictive control legislation they have passed to progressive liberalisation to open measures of incentive and attraction in both developing and industrialised countries.

The tools used to implement these policies are fiscal and credit incentives, the development of infrastructure, the creation of technology parks, facilitations on the purchase of land for new installations and the setting up of tailor-made research, investment aid, information and regional marketing agencies. In Europe, the success of these policies can be seen nationally (in Ireland and Portugal especially) and regionally (in Scotland, Wales, Brandenburg and Rhône-Alpes in France).

In Piedmont too, where foreign multinationals are already playing an important role, the situation has been reviewed and an operating structure set up to promote direct foreign investment. Alas, the studies available fail to draw a comprehensive picture of the evolution of multinationals in the region.

The initial aim of this study was thus to draw up a map of this presence in tertiary service sector. We thus sought to pinpoint the structural characteristics and the evolution of the phenomenon, identifying the factors which have led multinationals to make their installations in given locations, recording subsequent developments and exploring decision-making processes, technological and innovative capacities and networks of relations between foreign enterprises and the regional system. Last but not least, we attempted to evaluate the impact of the phenomenon – highlighting the contradiction between its contributions of employment and knowledge and introduction to world markets – distinguishing between different typologies of installation with reference to the growing recourse to acquisitions as opposed to the setting up of new enterprises and between different sectors of activity with the recent increase in foreign investment in services.

The survey reveals a diversified situation which appears to call for policies of attraction, albeit within the limits of possible initiatives at regional level, differentiated and dedicated according to economic policy priorities and objectives, bearing in mind the typologies, characteristics and strategies of foreign firms when it comes to choosing incentive instruments.

INDICE

Considerazione di sintesi: il Piemonte, una piattaforma per l'Europa	p. 13
Capitolo I	p. 25
Globalizzazione, imprese multinazionali e sviluppo regionale	
1.1 Investimenti diretti esteri e imprese multinazionali	p. 25
1.2 Le problematiche della globalizzazione	p. 28
1.3 La dinamica internazionale	p. 33
1.4 Le politiche di attrattività	p. 38
1.5 L'internazionalizzazione produttiva dell'economia italiana	p. 43
1.6 La posizione relativa del Piemonte	p. 48
1.7 Problemi aperti e questioni di ricerca	p. 49
Capitolo II	p. 53
Le multinazionali estere in Piemonte: un quadro d'insieme	
2.1 Le fonti	p. 53
2.2 Gruppi, imprese e unità operative	p. 55
2.3 Incidenza e dinamica occupazionale nell'industria manifatturiera piemontese (1987-1992)	p. 64

Capitolo III	p. 73
Imprese e insediamenti esteri in Piemonte: l'indagine diretta	
3.1 Aspetti metodologici	p. 73
3.2 I gruppi multinazionali e le loro imprese in Italia	p. 78
3.3 Le imprese estere in Piemonte: incidenza e dinamica comparata	p. 90
3.4 Gli insediamenti in Piemonte: struttura, localizzazione ed evoluzione	p. 98
Capitolo IV	p. 109
Strategie multinazionali e fattori localizzativi	
4.1 Le motivazioni degli investimenti	p. 109
4.2 Le modalità degli investimenti	p. 112
4.3 Gli investimenti come processo cumulativo	p. 112
4.4 La concorrenza localizzativa	p. 117
4.5 Le fonti informative	p. 119
4.6 La dimensione localizzativa nel processo decisionale	p. 122
4.7 La scala localizzativa	p. 124
4.8 I fattori localizzativi	p. 126
Capitolo V	p. 139
Performance e qualità delle imprese estere	
5.1 Considerazioni generali	p. 139
5.2 Il contributo occupazionale	p. 140
5.3 La propensione all'esportazione e all'importazione	p. 144
5.4 La capacità tecnologica e l'autonomia decisionale	p. 146
5.5 Le relazioni di milieu	p. 151
Capitolo VI	p. 155
Il Piemonte visto dagli investitori esteri: valutazioni, giudizi e suggerimenti	
6.1 Il grado di soddisfazione della scelta localizzativa	p. 155
6.2 I fattori favorevoli e sfavorevoli alla competitività	p. 158
6.3 Una valutazione comparata	p. 174
6.4 Gli incentivi pubblici: rilevanza e proposte	p. 180

Capitolo VII	p. 187
Tre tipologie di multinazionali	
7.1 L'indice di qualità e le tipologie delle multinazionali	p. 187
7.2 I fattori localizzativi delle tre tipologie	p. 193
7.3 Qualità e/o occupazione	p. 200
Appendice I	p. 201
Gli indici di sintesi	
Appendice II	p. 205
Indagine sui fattori di localizzazione in Piemonte - Questionario imprese	
Riferimenti bibliografici	p. 215

CONSIDERAZIONI DI SINTESI: IL PIEMONTE, UNA PIATTAFORMA PER L'EUROPA

1.

Gli investimenti diretti esteri (Ide), e più in generale le operazioni internazionali delle imprese multinazionali, rappresentano una delle componenti più dinamiche dell'economia mondiale. Se vogliamo dare un significato più preciso al termine "globalizzazione", tanto abusato nel dibattito economico e politico, possiamo fare riferimento a questo mutamento qualitativo: i processi di integrazione dell'economia internazionale non avvengono più solo attraverso gli scambi commerciali, ma in misura crescente e significativa attraverso gli investimenti internazionali, sia diretti che finanziari.

Ne derivano strutture di mercato oligopolistiche a rete su scala mondiale o regionale, all'interno delle quali le imprese interagiscono e sviluppano le loro strategie di espansione, e in cui coesistono concorrenza e relazioni cooperative. Non a caso nell'industria e nel settore bancario e finanziario si sono sviluppate tra gli anni Ottanta e Novanta, con andamento ciclico, ondate di fusioni e di acquisizioni. Queste ultime rappresentano nell'industria, in particolare nei Paesi sviluppati, la forma di internazionalizzazione largamente prevalente rispetto alle operazioni greenfield, che comportano invece la creazione di nuove imprese e di nuove unità produttive e sono relativamente più numerose nei servizi e

nei Paesi in via di sviluppo. Il ruolo degli investimenti in joint venture è certamente più limitato quantitativamente, ma nondimeno significativo, sia nelle aree emergenti sia nei Paesi più industrializzati per quanto riguarda alcuni settori high-tech.

Nei Paesi della Triade (Europa, Nord America, Giappone) si concentra una gran parte dei flussi di Ide; tuttavia negli anni Novanta molti Paesi emergenti hanno avuto per la prima volta – o sono tornati ad avere – un ruolo importante come aree di destinazione: è il caso della Cina, di alcuni Paesi asiatici, dell'America Latina e dell'Europa centro-orientale.

Un altro aspetto di rilievo, fra i molti dell'evoluzione recente, è la forte espansione del numero delle imprese investitrici che possiamo considerare multinazionali. Anche imprese e gruppi di dimensioni medie o medio-grandi tendono ormai a svilupparsi su scala internazionale con operazioni di investimento diretto.

2.

Negli ultimi due decenni in questo contesto si è realizzato un profondo riorientamento delle politiche economiche nei confronti degli investitori diretti esteri e delle imprese multinazionali. Si è passati da legislazioni restrittive di controllo a progressive liberalizzazioni, fino a misure di aperto incentivo e di attrazione, sia nei Paesi in via di sviluppo che nei Paesi industrializzati.

Se da un lato si tratta di uno degli aspetti della più generale svolta neoliberalista nel campo delle politiche economiche, dall'altro i Paesi e le entità territoriali ospitanti si attendono concreti benefici dall'ingresso degli investitori diretti esteri. Non sempre tali aspettative sono esplicitate con chiarezza; emerge tuttavia l'obiettivo di incentivare insediamenti sul proprio territorio con la finalità prioritaria di creare nuovi posti di lavoro (in un contesto spesso contraddistinto da una grave disoccupazione di carattere strutturale), seguita dalla ricerca di positive ricadute tecnologiche e di aumento dell'efficienza nell'organizzazione della produzione, e in generale dall'aspettativa di creare effetti moltiplicativi sul reddito dell'economia locale. È opportuno sottolineare che tali obiettivi possono non essere necessariamente coerenti tra di loro e che gli effetti

degli Ide variano grandemente a seconda che si tratti di creazione di nuove capacità, di acquisizioni o di joint venture, e a seconda dell'orientamento strategico prevalente, che può essere diretto al mercato locale o nazionale oppure all'esportazione e all'acquisizione di risorse umane e tecnologiche. D'altronde, esiste il rischio di una concorrenza esasperata tra Paesi e territori a colpi di incentivi, che può generare costi eccessivi e risolversi paradossalmente in un risultato nullo per tutte le parti coinvolte.

Gli strumenti attraverso cui vengono condotte tali politiche sono costituiti da incentivi fiscali e creditizi, sviluppo delle infrastrutture, creazione di parchi tecnologici, agevolazioni all'acquisto dei terreni per i nuovi insediamenti, costituzione di agenzie ad hoc incaricate dell'assistenza agli investitori, dell'azione di informazione e in definitiva del "marketing territoriale". In Europa vengono citati come esempi di successo di tali politiche sia casi nazionali (in primo luogo l'Irlanda e il Portogallo) sia significative esperienze regionali, quali la Scozia, il Galles, il Brandeburgo e la regione francese del Rhône-Alpes. In Italia negli ultimi anni si è manifestato un interesse per queste iniziative, che si è concretizzato a livello legislativo a partire dal 1993, sia pure attraverso un impegno finanziario molto limitato.

3.

Anche in Piemonte si è recentemente avviata una riflessione in questo campo, insieme alla creazione di una struttura operativa con finalità di promozione degli Ide nella regione. L'interrogativo che ci si pone è quale rilevanza possa avere l'ambito territoriale regionale nell'attuazione di tali politiche, e con quali finalità, criteri operativi e strumenti di incentivo possa essere promosso.

Già oggi, le multinazionali estere svolgono un ruolo importante nell'economia piemontese: dopo la Lombardia, il Piemonte è la regione italiana che ospita i più rilevanti insediamenti produttivi esteri, con una quota pari al 13,6% degli stabilimenti e al 13,3% degli addetti totali in imprese industriali a capitale estero in Italia. Tuttavia le analisi disponibili non sono in grado di fornire un quadro esaustivo e approfondito della situazione delle multinazionali estere in regione.

Il primo obiettivo della nostra ricerca è stato dunque quello di realizzare una mappa della presenza delle imprese multinazionali in Piemonte, estesa al settore terziario. Abbiamo inoltre cercato di cogliere le caratteristiche strutturali e gli elementi evolutivi principali del fenomeno. Ci siamo quindi chiesti quali fattori localizzativi abbiano maggiormente influenzato, in senso positivo o in senso negativo, le scelte di insediamento delle multinazionali e i loro successivi sviluppi. Siamo poi passati all'esplorazione del processo decisionale, delle capacità tecnologiche e innovative e delle reti di relazioni intrattenute dalle imprese estere con il sistema regionale. Infine abbiamo cercato di valutare l'impatto del fenomeno, distinguendo per tipologie di insediamento, settori di attività e provenienza geografica degli investitori.

L'universo della nostra indagine è costituito da 383 unità operative attive nel 1995 nell'industria e nei servizi, che fanno capo a 330 imprese e a 282 gruppi a capitale estero. Queste imprese provengono da 23 Paesi, benché l'Unione Europea rappresenti il 57% del totale, con la Francia che da sola raggiunge il 24%. L'altro grande investitore è costituito dagli Stati Uniti con il 23% del totale degli insediamenti.

4.

Dal punto di vista settoriale, la distribuzione delle presenze estere sembra delineare una situazione di complementarità rispetto alla struttura industriale regionale, in quanto le imprese estere tendono a operare in settori in cui quelle piemontesi sono relativamente poco presenti, come il settore della chimica, dell'elettromeccanica, i comparti della gomma e della plastica.

È da sottolineare il ruolo non trascurabile dei servizi, che rappresentano il 13% dell'universo, nonostante un rilevamento ancora incompleto di questo tipo di insediamenti.

Dal punto di vista territoriale, l'incidenza degli investimenti esteri, in termini di numero di imprese, appare particolarmente significativa nel Sud del Piemonte rispetto alle aree di più tradizionale industrializzazione. Tuttavia la provincia di Torino ne accoglie quasi il 60% del totale, con un'incidenza particolarmente marcata, pari all'85%, nel settore dei servizi.

Sotto il profilo occupazionale, una valutazione approfondita dell'incidenza in Piemonte delle imprese a partecipazione estera è possibile solo limitatamente al settore manifatturiero. Si riscontrano presenze particolarmente significative nella meccanica strumentale, nell'elettromeccanica, nella gomma, nella plastica, e nelle province di più recente industrializzazione (Cuneo, Asti, Alessandria). A fronte di una media regionale pari all'11,5%, in alcune zone (Cuneo, Pinerolo, Chieri, Caluso) l'incidenza degli addetti in unità manifatturiere a partecipazione estera supera il 30% degli addetti totali.

Sotto il profilo dimensionale, si evidenzia una maggiore incidenza delle unità produttive a controllo estero nelle fasce di ampiezza media e medio-grande, comunque al di sotto dei 1.000 addetti; questo dato può essere un indizio sia dello sviluppo *multi-plant* dei maggiori gruppi multinazionali sia della presenza di "piccole multinazionali", talvolta di nicchia, che hanno logiche operative proprie e diverse rispetto a quelle degli investitori maggiori. Tale presenza è sicuramente interessante anche ai fini delle strategie di attrattività.

Il peso sull'occupazione da parte delle partecipazioni estere nel tempo tende a crescere, sia per l'aumento del numero delle unità locali sia per la minore contrazione degli addetti rispetto alle altre imprese manifatturiere della regione.

5.

All'interno dell'universo sopra indicato, abbiamo svolto un'indagine in profondità, tramite questionario, su un campione di 71 unità operative estere in Piemonte (pari al 20% circa del totale), rappresentativo dei settori, dei Paesi d'origine e delle classi dimensionali delle imprese. L'analisi delle variabili strutturali, delle strategie prevalenti, delle performance e dei giudizi delle imprese estere e delle loro correlazioni offre un quadro ricco e articolato della loro incidenza nella regione.

Fra i molti risultati interessanti emerge il ruolo dinamico di quelle multinazionali che in un confronto internazionale possono definirsi "piccole" e "medie", in particolare nel settore dei servizi e che, dal punto di vista del Paese d'origine, provengono dalla Francia e dagli altri stati dell'Unione Europea. La globalizzazione non riguarda quindi soltan-

to i grandissimi e ben noti gruppi multinazionali, ma anche imprese e gruppi di dimensioni relativamente minori, che operano su uno scacchiere geografico più limitato. È interessante notare che proprio tali imprese presentano, in Italia, le migliori performance in termini di tenuta occupazionale e di crescita del fatturato.

Il Piemonte è comunque un'area importante per le multinazionali che vi operano: nel 48% dei casi si tratta dell'unica presenza in Italia, e nel 28% di una presenza "centrale" sul piano nazionale. Solo nel 24% dei casi l'insediamento appare periferico (una sola presenza in Piemonte a fronte di più presenze nelle altre regioni). Tra i maggiori Paesi investitori emergono alcune specializzazioni: quella della Francia nei servizi, degli altri Paesi europei nell'indotto auto, e degli Stati Uniti nel settore metalmeccanico.

6.

Due sono le tendenze forti che si propongono alla riflessione del *policy maker*, perché incidono direttamente sulle scelte degli strumenti di incentivo: la maggiore dinamica recente degli insediamenti esteri nei servizi, e il crescente ricorso ad acquisizioni anziché alla creazione di nuove imprese.

Per il primo aspetto, possiamo rilevare che il settore terziario, che rappresenta nel complesso il 19,7% degli insediamenti esteri in Piemonte, sale al 33,3% se consideriamo quelli realizzati nell'ultimo periodo, dopo il 1990.

Per quanto riguarda le modalità di investimento, le operazioni di acquisizione rappresentano il 45% del totale, contro il 55% delle operazioni greenfield. Tuttavia se nei servizi le operazioni greenfield sono la modalità di investimento dominante (86% dei casi), nell'industria manifatturiera le acquisizioni sono maggioritarie: in particolare, rappresentano il 56,3% dei casi del metalmeccanico. Inoltre, va sottolineato che la quota dei greenfield decresce nel tempo, passando dal 64% del totale nel caso dei vecchi insediamenti, anteriori al 1974, al 40% nel caso degli insediamenti più recenti, dal 1990 in poi.

Un altro risultato di grande interesse riguarda le motivazioni strategiche degli investitori esteri che possono essere sintetizzate in due gran-

di categorie: l'orientamento al mercato e l'orientamento ai fattori di produzione. Il primo gruppo di motivazioni appare largamente prevalente: in oltre il 63% dei casi la decisione di investimento è stata parte di una strategia di prossimità nei confronti dei clienti e di accesso al mercato italiano, piemontese e – soprattutto negli anni più recenti – anche europeo, mentre le motivazioni di acquisizione di vantaggi da costo o tecnologici appaiono meno rilevanti.

Un dato indubbiamente positivo, che merita essere sottolineato, è l'emergere negli ultimi anni di un'ottica strategica europea da parte degli investitori diretti in Piemonte. Troviamo infatti l'accesso al mercato europeo anche tra i fattori localizzativi che le imprese intervistate considerano oggi più favorevoli per la loro competitività. In questa prospettiva la particolare collocazione nel contesto europeo della regione può rappresentare un fattore di attrattività di grande interesse e meritevole di essere valorizzato. La logica *market-oriented* risulta particolarmente enfatizzata nel settore dei servizi e nel caso delle imprese francesi, che operano in un'evidente ottica di prossimità.

Le implicazioni per le politiche di attrattività sono rilevanti: le strategie delle multinazionali in Piemonte non sembrano dipendere tanto da fattori di costo o dalle politiche, quanto dalla dimensione e dinamica del mercato e dalla posizione geoeconomica della regione.

Il peso relativamente minore delle variabili di costo e di accesso ai fattori, rispetto alle variabili di mercato, può spiegare perché non si sia riscontrata, nel momento della decisione di investimento, una forte concorrenza localizzativa da parte di altre aree e di altri Paesi. Infatti, nella maggioranza di casi, la scelta del Piemonte non si poneva nettamente in alternativa rispetto ad altre regioni italiane o estere.

7.

Una parte rilevante dei nostri risultati riguarda i fattori di localizzazione specifici, a livello nazionale, regionale e locale, considerati più importanti dalle imprese all'epoca della decisione di investire in Piemonte.

Si conferma in primo luogo l'orientamento prevalente al mercato: i fattori localizzativi più importanti a livello nazionale sono l'accesso al mercato italiano e la prossimità ai clienti. Quest'ultima è anche indica-

ta come il primo fattore di attrattività a livello regionale e come il terzo in ordine di importanza a livello locale (relativo al sito di insediamento). Il Piemonte è stato quindi scelto principalmente come base per servire il mercato italiano, per sviluppare relazioni di prossimità con clienti – e meno frequentemente con fornitori – e talvolta, ma in misura crescente nel tempo, come base di esportazione verso gli altri mercati europei.

Oltre a quelli di mercato, giocano un ruolo rilevante anche altri fattori, in particolare nella scelta del sito di insediamento: l'accessibilità stradale è infatti indicata come il primo fattore locale, seguita dalla disponibilità di spazio per ampliamenti. Questo dato richiama pertanto l'importanza delle infrastrutture e della buona gestione del territorio come fattori localizzativi primari.

Se consideriamo l'importanza relativa dei diversi livelli territoriali nella scelta localizzativa, va sottolineata la preminenza della scala locale (segnalata nella metà dei casi), seguita dalla scala nazionale (segnalata in un terzo dei casi) con una tendenza all'aumento d'importanza negli anni più recenti. Può essere oggetto di riflessione il fatto che la dimensione regionale appaia meno decisiva, ad eccezione delle imprese francesi in funzione dei fattori di prossimità sopra richiamati, forse per l'ancora ridotta percezione di questa dimensione da parte degli investitori internazionali.

Tra i fattori indicati ex-post dalle imprese come favorevoli per la competitività, alla luce della loro esperienza operativa in Piemonte, troviamo ancora quelli *market oriented* (presenza di clienti, accesso ai mercati italiano ed europeo), a tutti i livelli territoriali. È poi interessante notare che i principali fattori considerati ex-post come negativi sono tutti a livello nazionale: sistema fiscale, costo del credito (quale si configurava nel 1996), regolamentazione del mercato del lavoro; mentre sono molto contenuti quelli a livello locale e regionale. Coerentemente con questa valutazione, oltre la metà delle multinazionali del campione esprime un giudizio favorevole sul Piemonte: pur con differenziazioni, le imprese si dicono a posteriori soddisfatte della loro scelta, e con il passare del tempo hanno reso più intensi i rapporti con l'ambiente locale.

Infine, sollecitate a esprimere suggerimenti riguardo ai diversi incentivi e più in generale alle politiche regionali, le stesse imprese offrono risposte abbastanza convenzionali, segnalando maggiormente le agevolazioni creditizie, gli incentivi all'innovazione e la semplificazione burocratica; seguono la disponibilità di aree attrezzate, le politiche di formazione professionale e le infrastrutture.

8.

Dopo aver analizzato le valutazioni e i giudizi espressi dalle multinazionali sull'attrattività del Piemonte e sui suoi fattori localizzativi, si è rovesciata la prospettiva e si è effettuata una valutazione della qualità delle imprese estere presenti in regione. A tal fine è stato costruito un indicatore sintetico che combina variabili di intensità tecnologica, di autonomia decisionale, di apertura commerciale, di intensità delle esportazioni e di connessione con l'ambiente e le istituzioni locali; tale indicatore ha consentito una classificazione delle imprese estere in imprese "attivanti" (con maggiore impatto favorevole), "instabili" (con minore impatto favorevole) e "intermedie".

È senz'altro un dato positivo riscontrare che il 48% del campione appartiene al primo gruppo, a fronte di un'incidenza del 26% per quelle definite "instabili".

Le imprese attivanti si concentrano in attività manifatturiere come la chimica e la gomma, ma non nella metalmeccanica e nell'indotto dell'auto; la loro presenza è relativamente inferiore nel settore dei servizi. Molte di esse si sono insediate da tempo nella regione, più frequentemente nelle province settentrionali e risultano più presenti nel caso delle acquisizioni che in quello degli insediamenti greenfield: non stupisce peraltro che le imprese multinazionali effettuino acquisizioni di aziende con buone potenzialità tecnologiche e di crescita.

Per quanto riguarda i fattori localizzativi, le imprese attivanti appaiono relativamente più sensibili alle possibilità di accesso sia al mercato italiano che (significativamente) a quello europeo. Lo stesso fattore è considerato tra i più favorevoli per la loro competitività, a ulteriore testimonianza di strategie che fanno del Piemonte la base per esportazioni verso il grande mercato continentale. Inoltre sono signifi-

cativamente più sensibili delle altre alla presenza di fornitori locali e alla possibilità di acquisire tecnologie; in questo quadro si può notare che per quanto concerne le politiche di attrattività esse si mostrano più sensibili agli incentivi all'innovazione. Dunque, da questi riscontri si possono ricavare da parte dei decisori pubblici alcune indicazioni a favore di iniziative in campo tecnologico che si propongano di migliorare le economie esterne per le imprese.

Nel settore dei servizi, oggi in crescita, la quota delle imprese instabili è molto elevata, tanto da avvicinarsi al 60%. Per un effetto di composizione settoriale sono quindi più frequenti, tra le instabili, gli insediamenti greenfield e le localizzazioni in provincia di Torino: queste imprese appaiono comparativamente più sensibili a fattori localizzativi quali le infrastrutture, la qualità e il costo del lavoro, la prossimità ai clienti, e meno sensibili agli incentivi.

9.

È importante notare il paradosso che emerge incrociando l'indicatore di qualità delle imprese con la loro dinamica occupazionale: sembra infatti configurarsi un *trade-off*, ovvero una relazione inversa tra capacità di creare occupazione e qualità dell'insediamento, dal momento che oltre la metà delle imprese attivanti ha ridotto i propri livelli occupazionali, mentre l'opposto si può osservare per le imprese instabili, che comprendono casi di dinamica occupazionale positiva più frequenti.

Questo dato è fortemente influenzato dalle caratteristiche settoriali appena citate, dal momento che i servizi risultano più "instabili", ma presentano una migliore performance occupazionale rispetto ai comparti manifatturieri. Si tratta comunque di un paradosso che necessita di un'apposita riflessione, poiché questa situazione può esemplificare un conflitto tra i possibili obiettivi di una politica di attrattività (effetti attivanti sul territorio oppure creazione di posti di lavoro), che non appaiono coerentemente perseguibili incentivando l'insediamento delle stesse tipologie di imprese.

Anche alla luce di queste considerazioni, si può concludere che le politiche di attrattività, pur nei limiti delle iniziative possibili a livello regionale, devono essere differenziate e mirate a seconda delle priorità e

degli obiettivi di politica economica, nazionale e regionale, tenendo conto nello stesso tempo delle tipologie, delle caratteristiche e delle strategie delle imprese estere quando si tratta di scegliere gli strumenti di incentivo.

Tale selettività sarà in particolare necessaria per valorizzare le potenzialità attrattive del Piemonte come piattaforma per i mercati europei nei confronti di imprese con caratteristiche attivanti, in grado di sviluppare sinergie con il tessuto produttivo regionale. Obiettivo che sembra richiedere politiche di comunicazione più che politiche di incentivazione.

GLOBALIZZAZIONE, IMPRESE MULTINAZIONALI E SVILUPPO REGIONALE

1.1 Investimenti diretti esteri e imprese multinazionali

Gli investimenti diretti esteri (Ide) sono una delle componenti più dinamiche dell'economia internazionale: nel periodo 1986-1997, infatti, i tassi annui di crescita degli stock mondiali sono stati sistematicamente superiori a quelli medi del Pil, degli investimenti interni e delle esportazioni mondiali (tabella 1).

**Tab. 1 Internazionalizzazione e crescita: alcuni indicatori a confronto
(tassi di crescita medi annui a livello mondiale)**

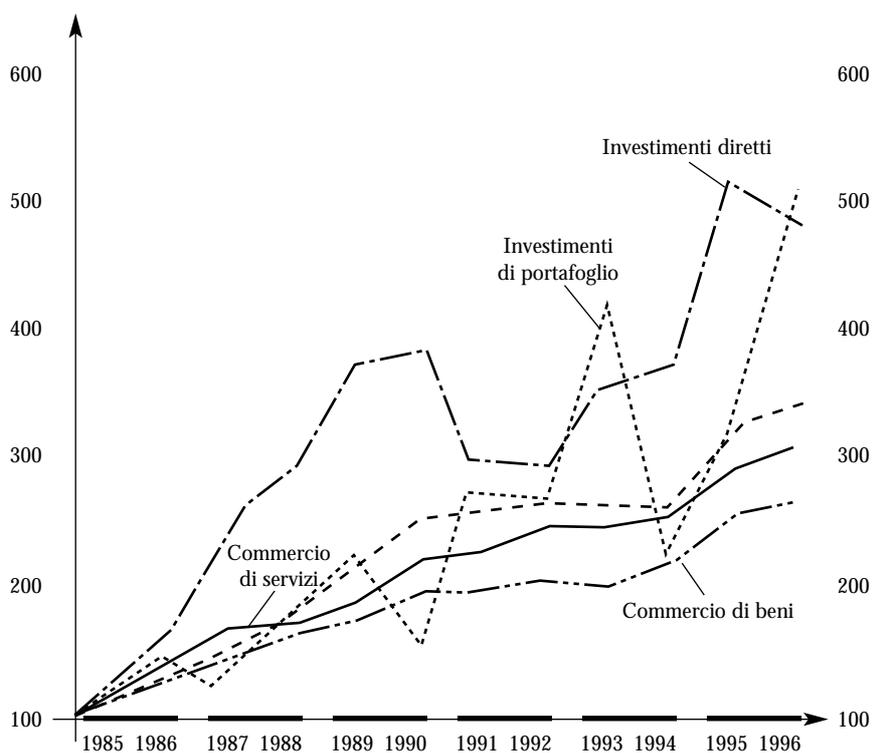
	1986-1990	1991-1995	1996	1997
Stock di Ide in uscita	21,0	10,3	11,5	13,3
Pil ai prezzi dei fattori	12,1	5,5	0,8	6,0
Esportazioni di beni e servizi	14,6	8,9	2,9	3,0
Formazione lorda di capitale fisso	12,5	2,6	-0,1	5,0

Fonte: UNCTAD, *World Investment Report 1998*. New York-Geneva: United Nations, 1998

Analogamente, la figura 1 offre un quadro evolutivo sintetico, mettendo a confronto i tassi di crescita dei flussi di Ide con quelli del commercio internazionale di beni e servizi, quindi con i redditi da investi-

mento e infine con gli investimenti finanziari di portafoglio. Si può rilevare da un lato che i flussi di Ide, nonostante la flessione tra il 1990 e il 1992, sono di gran lunga più dinamici dei flussi commerciali sia di beni che di servizi, dall'altro che il loro andamento è meno erratico di quello degli investimenti di portafoglio. Questi ultimi, significativamente, crescono più degli Ide nel 1993 e nel 1996, sull'onda della crescita della finanza globale, ma subiscono nel 1997 e 1998 (non considerati nel grafico) l'impatto della crisi finanziaria internazionale.

Fig. 1 Andamento delle principali componenti dell'economia internazionale



Fonte: OCSE

Le imprese multinazionali (in seguito: Imn), che sono le sorgenti di tali flussi di investimento diretto, sono risultate quindi tra i principali attori dei processi di globalizzazione dell'economia che hanno caratterizzato gli anni Ottanta e Novanta.

Intanto negli ultimi anni è mutato profondamente, nella grande maggioranza dei Paesi, Italia inclusa, l'atteggiamento dell'opinione pubblica e dei responsabili delle politiche economiche nei confronti delle Imn. Si è passati infatti da posizioni di pregiudiziale sospetto e di ostilità, dovute ai timori di dipendenza economica e di impatto negativo degli investimenti esteri, a posizioni opposte pregiudizialmente favorevoli, alimentate da aspettative di positivi contributi degli stessi investitori alla creazione di occupazione e al progresso tecnologico dei Paesi ospitanti. Dalla discriminazione nei confronti delle multinazionali si è passati quindi alle politiche della porta aperta e dell'incentivo.

A seguito di tale profondo cambiamento di prospettiva, è cresciuta l'attenzione, non solo a livello nazionale ma anche a livello regionale e locale, verso le politiche di attrattività nei confronti degli investitori esteri, visti come possibile strumento di sviluppo regionale, in particolare di aree periferiche o in via di deindustrializzazione.

L'evoluzione dell'economia piemontese ripropone in modo nuovo e diverso il problema del ruolo svolto dai processi di internazionalizzazione produttiva nella regione, sia per quanto riguarda gli investimenti diretti in entrata (di cui qui ci occuperemo), sia per quelli in uscita. Dopo un decennio, quello degli anni Ottanta, in cui si è accentuata sia l'espansione multinazionale delle imprese piemontesi che la presenza di imprese a capitale estero nella regione, con un saldo a favore delle prime, negli anni Novanta assistiamo a situazioni di difficoltà e crisi, più o meno gravi, su più fronti, in un contesto di riduzione dei livelli occupazionali nell'industria manifatturiera. Di qui l'esigenza di approfondire lo studio delle caratteristiche, delle determinanti delle scelte localizzative, e dell'impatto sul territorio delle imprese a capitale estero operanti in Piemonte.

In questo capitolo definiremo i termini del problema con le relative implicazioni di politica economica, delineando il quadro internazionale dei processi di internazionalizzazione e il contesto italiano in cui si inseriscono le tendenze a livello regionale.

1.2 Le problematiche della globalizzazione

Il termine “globalizzazione” è utilizzato molto frequentemente nel dibattito politico ed economico. Poche nozioni, tuttavia, si prestano altrettanto a essere utilizzate secondo significati diversi e spesso ambigui o imprecisi. Vediamo quali sono tra le principali definizioni proposte dalla letteratura economica quelle che maggiormente possono fornirci elementi utili ad interpretare l’evoluzione dell’economia mondiale¹.

- a) Ci si può riferire in primo luogo alla crescente integrazione e interdipendenza delle diverse economie nazionali, che negli anni Ottanta e Novanta ha preso la forma dell’apertura di mercati in precedenza variamente protetti, o “captive”, come quella dei servizi o delle commesse pubbliche. Tale integrazione è avvenuta non solo attraverso gli scambi commerciali, ma in misura crescente attraverso gli Ide e le fusioni e acquisizioni internazionali, in un mondo che da gerarchizzato sotto gli Stati Uniti si è trasformato in tripolare: di fatto, il dibattito degli anni Ottanta sulla globalizzazione è stato ampiamente sovrapposto, in Europa e in Nord America, da quello sulla sfida competitiva giapponese. In questo primo significato, molto generale, la globalizzazione rappresenta la fase più recente di un processo storico di lungo periodo, in corso almeno dal XVI secolo, di formazione dell’economia mondiale.
- b) L’economia “globale” non ha una dimensione planetaria, ma corrisponde a uno spazio gerarchizzato. Gran parte della letteratura economica ha identificato l’economia globale con la cosiddetta Triade: Nord America, Europa, Giappone. È infatti in questo spazio geografico che si incrociano con grande intensità i flussi di Ide a partire dalla seconda metà degli anni Ottanta. In questo senso si poteva parlare di “triadizzazione” più che di mondializzazione dell’economia. Questo spazio tuttavia si è esteso a un certo numero di Paesi asiatici e latinoamericani: negli anni Novanta infatti importanti flus-

¹ Per una più ampia discussione si rinvia a G. Balcet, *La globalizzazione, al di là dei miti*, in “Il Mulino”, n. 1, 1999.

si di Ide si sono diretti verso tali mercati emergenti. Si potrebbe parlare pertanto di “globalizzazione polarizzata”, e di gerarchizzazioni territoriali all’interno e all’esterno della Triade. Si delinea in particolare una ripresa dei processi di regionalizzazione, evidenziata dalla creazione del Nafta, del Mercosur, dell’Apec e di altri raggruppamenti regionali. A questo proposito si pongono rilevanti interrogativi sulla natura dei rapporti tra globalizzazione e regionalizzazione, sul loro carattere alternativo o complementare, e sull’aggregazione attorno ai diversi poli di nuove aree in via di sviluppo, ad esempio in Europa orientale. La crisi finanziaria asiatica, sviluppatasi nel 1997 ed estesi nel 1998 al Giappone, alla Russia e all’America Latina, ha ulteriormente ridisegnato i confini dello spazio globalizzato, modificando i rapporti fra centro e periferia dell’economia mondiale. Si fa strada l’idea che le aggregazioni sovranazionali in macroregioni, favorite dagli accordi di libero scambio, rappresentino il livello più appropriato di regolazione del funzionamento dei mercati.

- c) Se dal livello dei Paesi e delle grandi aree geografiche ci spostiamo a quello delle imprese e dei settori produttivi, il significato di globalizzazione assume nuove valenze. Già nel 1979 Raymond Vernon, riconsiderando criticamente la sua teoria del ciclo di vita del prodotto, introduce la nozione di “global scanner”, riferendosi all’impresa multinazionale che era ormai in grado, grazie all’espansione della propria rete di filiali, di “esplorare opportunità e risorse” su scala mondiale, e di sviluppare innovazioni in risposta agli stimoli provenienti non più solo dal mercato nazionale, ma anche da quello mondiale. Più nota la definizione del Porter (1986), per il quale le strategie globali delle imprese rappresentano un’evoluzione nei confronti delle precedenti strategie “multi-domestiche”, nei settori in cui “la posizione competitiva di un’impresa in un Paese è significativamente influenzata dalla sua posizione in altri Paesi”. La globalizzazione può essere vista come estensione dell’oligopolio, con la fondamentale caratteristica dell’interdipendenza strategica delle imprese che ne fanno parte, da una scala nazionale a una scala internazionale, in alcuni casi continentale e in altri mondiale (Chesnais, 1994). Una connotazione caratteristica dei mercati globali diviene allora la

- propensione a stringere accordi e a creare reti internazionali di alleanze tra imprese, in cui i rapporti di cooperazione e di competizione si articolano in architetture più o meno complesse e gerarchizzate attorno ai “cuori oligopolistici” dei settori globali.
- d) Un'altra dimensione della nozione di globalizzazione riguarda le strategie di distribuzione e di marketing. Se la tendenza alla standardizzazione mondiale dei prodotti ha sinora incontrato evidenti limiti (è il caso della “world car”), sono invece di grande importanza le strategie di mondializzazione dei marchi, sostenute da forti spese promozionali. Le imprese multinazionali cercano di conciliare, nelle loro strategie, la necessità di raggiungere forti economie di scala con l'esigenza di differenziare il prodotto e di adattarlo agli specifici segmenti della domanda.
- e) Negli anni Novanta l'integrazione dei mercati finanziari mondiali si impone come connotazione primaria della globalizzazione. La globalizzazione finanziaria è stata resa possibile dall'operare simultaneo, già dagli anni Ottanta, di due condizioni: 1) i processi di deregolamentazione, avviati dapprima nei Paesi anglosassoni e quindi diffusisi all'insieme dei Paesi industrializzati e a un gran numero di Paesi periferici, ne hanno fornito le basi istituzionali e giuridiche; 2) le nuove tecnologie informatiche e delle telecomunicazioni, rendendo possibile la connessione in tempo reale dei mercati, ne hanno fornito la base materiale. La globalizzazione finanziaria, che ha costituito il fondamento dei processi di fusione e acquisizione sin dagli anni Ottanta, pone anche il problema del rapporto, all'interno di un gruppo, tra strategie industriali e strategie finanziarie, tra le quali possono anche aprirsi contraddizioni. Le prime infatti si pongono, per loro natura, a lungo termine, mentre la gestione della finanza globale si muove tipicamente in un'ottica di breve termine, determinata dalle opportunità molteplici di arbitraggio e di speculazione.
- f) L'innovazione tecnologica ha reso possibile il costituirsi di fitti reticoli di accordi e alleanze tra imprese, e la pervasività delle tecnologie informatiche ha caratterizzato la competizione globale. Più precisamente, la “globalizzazione tecnologica” si riferisce all'internazionalizzazione dell'attività di ricerca e sviluppo (R&S), al suo decentramen-

to alle filiali estere dell'impresa multinazionale, e più in generale all'acquisizione e al trasferimento internazionale delle tecnologie all'interno dello spazio dell'impresa. A questo proposito si è sviluppato un vivace dibattito tra sostenitori dei "sistemi nazionali di innovazione", i quali considerano fondamentali le esternalità positive create per le imprese dalle istituzioni che operano in campo scientifico e tecnologico a livello di Paese, quanti invece sottolineano lo stretto legame tra innovazioni tecnologiche e strutture organizzative dell'impresa stessa, e quanti infine focalizzano la dimensione territoriale dell'ambiente tecnologico che circonda l'impresa stessa (Balcet, 1999).

A partire dai diversi significati di globalizzazione, possiamo articolare come segue le strategie dominanti delle Imn, da cui discendono le configurazioni organizzative delle stesse (Balcet - Enrietti, 1998):

- Nel caso della *configurazione multi-domestica*, secondo la citata definizione di Porter (1986), le filiali estere delle multinazionali hanno per principale missione quella di servire il mercato locale del Paese in cui operano, in alternativa alle esportazioni e alla cessione di licenze. Svolgono tale funzione attraverso un'attività produttiva più o meno integrata, che può variare dal semplice assemblaggio sino a operazioni a forte valore aggiunto. Le funzioni strategiche dell'impresa, quali la R&S e la finanza, tendono a essere fortemente centralizzate presso la casa-madre, e i flussi di tecnologia a essere unidirezionali (dal centro verso la periferia). La motivazione strategica di tali Ide, cioè l'accesso ai mercati, soprattutto se ampi e in crescita, può essere rafforzata dalla necessità di aggirare eventuali barriere protezionistiche (Balcet, 1993).
- Nella *configurazione regionale* una divisione del lavoro intra-gruppo si sviluppa all'interno di una macroregione di dimensione sovranazionale, attraverso l'integrazione delle attività delle filiali e partecipe e la loro specializzazione produttiva. Gli Ide sono quindi maggiormente *export-oriented*, e accanto all'accesso ai mercati emerge l'obiettivo di raggiungere vantaggi da costo, attraverso il miglioramento delle economie di scala o minori costi del lavoro, e in alcuni casi l'obiettivo di accedere alle fonti di innovazioni, localizzandosi in

distretti tecnologici. In questa configurazione, la gamma dei prodotti dell'Imn tende a essere unificata su scala regionale, e le attività di R&S e la gestione finanziaria possono venire in parte decentrate allo stesso livello. Anche le reti di alleanze e collaborazioni con altre imprese sono strutturate a livello regionale.

- La *configurazione multi-regionale* sviluppa schemi di divisione internazionale del lavoro intra-gruppo simili a quelli regionali semplici, ma riprodotti in due o più macroregioni dell'economia mondiale, che possono identificarsi con i poli della cosiddetta Triade (Europa, Nord America, Giappone) o con aree regionali emergenti in Asia e in America Latina. Un centro direzionale coordina l'attività produttiva, di ricerca e di servizio all'interno di ogni macroregione.
- Nel caso infine della *configurazione trans-regionale o globale*, la divisione del lavoro intra-gruppo e l'integrazione internazionale delle attività dell'impresa si estende a uno spazio comprendente due o più macroregioni. Pertanto, ogni rete regionale di filiali tende a specializzarsi a sua volta in una linea di prodotti e in specifiche funzioni: ad esempio nella R&S, nella progettazione e nella fabbricazione di alcuni modelli, che vengono poi commercializzati su scala mondiale. Ne deriva un certo grado di interdipendenza tra macroregioni all'interno dell'organizzazione multinazionale. Si sviluppano inoltre strategie di *global sourcing*, ovvero di razionalizzazione su scala multi-regionale o mondiale delle reti di fornitura. La definizione di strategia globale non implica l'ipotesi di omogeneizzazione dei prodotti. Al contrario, può coesistere con strategie di prodotto differenziate geograficamente, e con diversi modi di raggiungere gli obiettivi di economie di scala e di varietà.

Questa tipologia non deve essere intesa come un sentiero evolutivo deterministicamente tracciato. L'evoluzione è invece possibile in entrambe le direzioni, e può dar luogo anche a disinvestimenti e ridimensionamenti delle attività all'estero. Nella stessa impresa possono coesistere inoltre diversi orizzonti strategici a seconda dei prodotti e delle aree: così, in un dato Paese una produzione obsoleta unicamente destinata al mercato interno (di tipo multi-domestico) può coesistere

con altre produzioni tecnologicamente più avanzate destinate all'exportazione su scala regionale o mondiale.

Dal punto di vista dei Paesi o delle regioni riceventi, ci si può chiedere quale dei modelli presentati risponda meglio, a priori, agli obiettivi di crescita delle economie locali, ma la risposta deve considerare più aspetti, in particolare la posizione della filiale estera nella rete multinazionale che fa capo alla casa madre, e i vantaggi o svantaggi localizzativi dell'area in questione.

Passiamo ora a considerare alcuni lineamenti del quadro internazionale relativo alla problematica in esame.

1.3 La dinamica internazionale

I primi indicatori dei processi di globalizzazione sono i flussi e gli stock di investimenti diretti esteri. I flussi (tab. 2) sono più sensibili alle variazioni congiunturali del ciclo economico, mentre i dati degli stock (tab. 3) rappresentano meglio le tendenze strutturali di medio e lungo termine.

I flussi di Ide provenienti dai Paesi industrializzati, che rappresentano l'85% del totale, sono in crescita dal 1991 fino alla metà del decennio, con una forte progressione nel 1994 e nel 1995, e subiscono una flessione nel 1996. Le stime relative al 1997 indicano una nuova crescita, nonostante l'inizio della crisi finanziaria nei Paesi asiatici nell'estate di quell'anno. Gli stessi Paesi industrializzati rappresentano il 58% dei flussi totali in entrata nel 1997.

I flussi di Ide in uscita permangono fortemente concentrati: i cinque principali investitori (Stati Uniti, Unione Europea e Giappone) rappresentano oltre il 75% dei flussi mondiali in uscita secondo le stime relative al 1997.

Va sottolineato che gli Stati Uniti negli anni Novanta sono tornati al ruolo di principale Paese d'origine, dopo la fase di relativo declino dal 1982 al 1991, in cui erano diventati il principale Paese ricevente. Nel 1997, gli Stati Uniti consolidano la loro duplice posizione di principale Paese d'origine e di principale destinazione dei flussi mondiali, mentre la Gran Bretagna registra un flusso record in uscita di 58 miliardi di dol-

Tab. 2 Flussi mondiali di investimenti esteri diretti (1986-1997)

	Paesi industrializzati		Paesi in via di sviluppo*		Totale mondiale	
	Flussi in entrata	Flussi in uscita	Flussi in entrata	Flussi in uscita	Flussi in entrata	Flussi in uscita
Valore (milioni di dollari)						
1986-1991 (media)	129,5	169,1	29,1	11,3	159,3	180,5
1992	120,3	180	51,1	20,7	175,8	200,8
1993	138,9	205,8	72,5	34,9	217,5	240,9
1994	141,5	241,5	95,6	42,5	243	284,3
1995	211,5	306,5	105,5	45,6	331,2	352,5
1996	195,4	283,5	129,8	49,1	337,5	333,6
1997*	233,1	359,2	148,9	61,1	400,5	423,6
Quota sul totale (%)						
1988-1991 (media)	81,3	93,7	18,3	6,3	100	100
1992	68,4	89,6	29,1	10,3	100	100
1993	63,9	85,4	33,3	14,5	100	100
1994	58,2	84,9	39,3	14,9	100	100
1995	63,9	87,0	31,9	12,9	100	100
1996	57,9	85,0	38,5	14,7	100	100
1997	58,2	84,8	37,2	14,4	100	100
Tasso di crescita (%)						
1988-1991 (media)						
1992	- 7,1	6,4	75,6	83,2	10,4	11,2
1993	15,5	14,3	41,9	68,6	23,7	20,0
1994	1,9	17,3	31,9	21,8	11,7	18,0
1995	49,5	26,9	10,4	7,3	36,3	24,0
1996	- 7,6	- 7,5	23,0	7,7	1,9	- 5,4
1997	19,3	26,7	14,7	24,4	18,7	27,0

* Inclusi i Paesi in transizione.

Fonte: UNCTAD, *World Investment Report 1998*. New York-Geneva: United Nations, 1998

lari, la Germania si attesta a 34 miliardi, e Francia e Olanda superano i 20 miliardi. I flussi di Ide giapponesi appaiono in rallentamento tra il 1991 e il 1993, dopo l'accelerazione osservata negli anni precedenti, per poi stabilizzarsi tra il 1995 e il 1997 tra i 22 e i 25 miliardi di dollari. Si dirigono prevalentemente in Asia, in America settentrionale e in Euro-

pa, e tendono a dar luogo a configurazioni regionali o multi-regionali (secondo la definizione data nel paragrafo precedente). Restano invece del tutto marginali gli Ide in entrata verso questo Paese, a conferma di un'asimmetria che gli è peculiare.

Se prendiamo in considerazione la distribuzione dei flussi di Ide per area di destinazione, bisogna innanzitutto sottolineare la ripresa dei Paesi in via di sviluppo, e al loro interno dei cosiddetti Paesi emergenti. Nel corso degli anni Ottanta, a seguito della crisi del debito, il peso dei Paesi in via di sviluppo (Pvs) sui flussi e sugli stock mondiali di Ide si era infatti drasticamente ridotto, anche a seguito di rilevanti disinvestimenti. Questa tendenza spingeva molti autori a enfatizzare la concentrazione dei flussi all'interno della Triade, costituita dai tre poli forti dell'economia mondiale. Negli anni Novanta, al contrario, si verifica una ripresa e quindi un'accelerazione dei flussi di Ide verso i Pvs, che raggiungono il livello record di 100 miliardi di dollari nel 1995 e di 149 miliardi stimati nel 1997 (UNCTAD, 1998). Tale accelerazione è dovuta all'attrattiva di alcuni Paesi e di alcune aree emergenti, almeno sino alla crisi finanziaria del 1997-1998, che contrasta con il rallentamento della crescita, o la recessione, nei Paesi dell'area OCSE, oltre che alle politiche di liberalizzazione degli scambi e degli investimenti e ai processi di privatizzazione in atto in molti Paesi. Tale eccezionale afflusso è concentrato per i due terzi in Asia. In particolare, la Cina è dal 1992 il primo dei Pvs riceventi, e raggiunge nel 1997 i 45 miliardi di dollari, su un totale di 149 miliardi per tutti i Pvs. Si tratta di un mercato che esercita una fortissima attrattiva per il ritmo attuale di crescita e le potenzialità future; a questo proposito occorre tuttavia precisare che i dati comprendono anche gli investimenti provenienti da Taiwan e dalle comunità cinesi del Sud-est asiatico. In America Latina si registrano forti fluttuazioni dei flussi in entrata, dovute all'andamento del ciclo economico e alle fasi dei processi di privatizzazione, mentre l'Africa resta del tutto marginale, scendendo anzi al di sotto del 2% dei flussi totali in entrata. È infine da sottolineare la rapida crescita dei Paesi dell'Europa centro-orientale come area di destinazione degli Ide, il cui peso sul totale si avvicina nel 1997 al 5%. La loro quota sui flussi mondiali, insignificante sino agli anni Ottanta, viene comunque a rappresentare poco meno del 4% nel

1995. Si può ipotizzare che in questo caso le privatizzazioni abbiano svolto un ruolo cruciale.

Globalmente, la quota dei Pvs passa da una media del 21% sul totale mondiale nel periodo 1988-1992 a una quota del 32% nel 1995 e del 37% nel 1997 (UNCTAD, 1998).

I dati sugli stock di Ide (tab. 3) confermano la ripresa negli anni Novanta dei Pvs. In questi Paesi nel 1985 era localizzato uno stock di Ide in entrata di 210 miliardi di dollari, pari al 28% del totale mondiale. Nel 1990 le consistenze erano salite a 358 miliardi di dollari, ma in percentuale la loro quota era scesa al 20% del totale mondiale. Nel 1997 lo stock in entrata viene stimato oltre 1000 miliardi, pari al 30% del totale.

Tab. 3 Stock mondiali di investimenti esteri diretti (1985-1996)

	Paesi industrializzati		Paesi in via di sviluppo		Totale mondiale	
	Stock in entrata	Stock in uscita	Stock in entrata	Stock in uscita	Stock in entrata	Stock in uscita
<i>Valore (miliardi di dollari)</i>						
1985	546,8	659,4	209,8	29,5	756,6	688,9
1990	1.377,6	1.629,8	357,8	74,4	1.736,3	1.704,5
1995	1.929,3	2.557,4	768,4	233,9	2.732,6	2.793,5
1997	2.349,4	3.192,5	1.043,6	342,2	3.445,5	3.541,3

Fonte: UNCTAD, *World Investment Report 1998*. New York-Geneva: United Nations, 1998

Per quanto riguarda le modalità degli Ide, come già nel corso degli anni Ottanta le acquisizioni continuano a rappresentare la parte di gran lunga più consistente dei flussi, mentre la creazione di nuove attività greenfield ha un peso decrescente nel settore manifatturiero, ma è più rilevante nei servizi. Più limitato, ma assai significativo nelle aree emergenti e in alcuni settori high-tech, è il ruolo degli investimenti in *joint venture*. È importante distinguere tra queste diverse modalità, perché il loro impatto a livello territoriale è molto diverso, e quindi diverse sono le implicazioni per le politiche di attrattività. Le fusioni e acquisizioni a livello internazionale presentano un andamento accentuatamente cicli-

co: dopo il boom della prima metà degli anni Ottanta, si è verificato un marcato rallentamento nei primi anni Novanta, seguito dalla ripresa che conduce a livelli record nel 1997: si stima che in quell'anno tali operazioni abbiano raggiunto un valore complessivo di 342 miliardi di dollari, pari al 58% del valore dei flussi mondiali di Ide in entrata (contro il 49% nel 1996). Trova quindi conferma, a livello aggregato, la tendenza al prevalere, all'interno degli Ide, delle acquisizioni nei confronti degli insediamenti greenfield.

Gli Ide nel settore terziario e in particolare nei servizi crescono a tassi molto alti. Il trend appare ancora più espansivo nel settore finanziario e bancario (UNCTAD, 1996). Molto significativa appare anche l'apertura all'Ide di nuove attività all'interno del terziario, in precedenza riservate alle imprese nazionali, fra cui emergono le infrastrutture e in particolare le comunicazioni. Tale processo si svolge sotto la spinta tanto dei processi di innovazione tecnologica quanto delle politiche di privatizzazione.

Le cento maggiori imprese multinazionali su scala mondiale rappresentano circa un terzo dell'Ide mondiale. Le loro strutture organizzative tendono a svilupparsi attraverso reti regionali, o talvolta globali, di filiali e di imprese alleate o subfornitrici.

La propensione a esportare delle Imn appare in crescita: l'incidenza delle esportazioni delle filiali multinazionali sull'esportazione mondiale passa dal 28% nel 1983 al 32% nel 1995, l'ultimo anno per cui il dato è stato stimato (UNCTAD, 1998). I flussi di commercio estero intra-impresa e intra-gruppo, effettuati sulla base di prezzi di trasferimento amministrati dalle Imn, rappresentano quindi una quota crescente degli scambi mondiali. Tali tendenze possono essere interpretate come una conseguenza dei processi di integrazione della produzione su base regionale, multi-regionale e globale.

Infine, cresce il numero delle imprese definite multinazionali: secondo la definizione ampia adottata dalle Nazioni Unite, che comprende tutti i casi di imprese che controllano almeno una filiale all'estero, si possono stimare circa 53.000 multinazionali. Di queste imprese, 27.000 hanno base nei Paesi dell'Ue e 3.000 negli Stati Uniti. Negli anni più recenti, le imprese investitrici comprendono anche imprese di medie dimensioni, che per la prima volta si trovano a intraprendere operazio-

ni produttive internazionali. Tali “piccole multinazionali” possono internazionalizzarsi sulla scia delle imprese più grandi (ad esempio, seguendo strategie del tipo *follow-the client*), oppure seguire strategie autonome di crescita di tipo multi-domestico, basate su vantaggi competitivi a livello di singolo prodotto o di nicchia tecnologica.

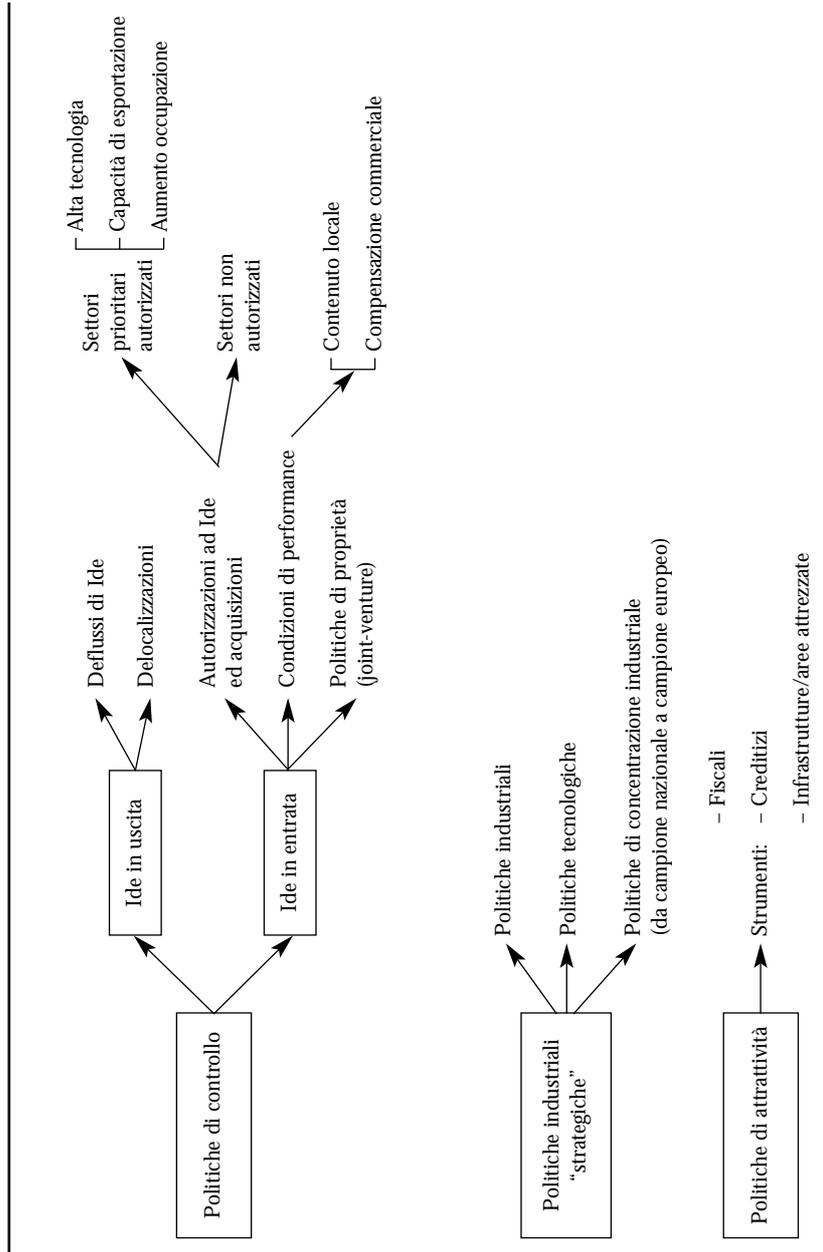
1.4 Le politiche di attrattività

Le relazioni tra globalizzazione e politiche economiche sono complesse, al di là delle fuorvianti semplificazioni sul progressivo e irreversibile declino dei poteri statali e locali, che sarebbero irrimediabilmente “scavalcati” dai processi di internazionalizzazione delle imprese. Infatti, se da un lato è vero che la globalizzazione riduce l’efficacia delle politiche economiche tradizionali (ad esempio di quelle monetarie), e riduce la significatività di abituali indicatori, come i saldi commerciali, d’altro lato i fattori localizzativi, le istituzioni e le politiche nazionali e regionali hanno un’influenza fondamentale sulla creazione di opportunità e di costi per le imprese. Basti pensare al dibattito sull’innovazione localizzata (Antonelli, 1994), sui “sistemi nazionali di innovazione” (Nelson, 1993) e sui distretti tecnologici e le economie esterne che ne derivano.

Come si è già sottolineato, nel corso degli anni Ottanta è profondamente cambiato, in quasi tutti i Paesi, l’atteggiamento nei confronti degli investitori esteri e delle imprese multinazionali. Si è progressivamente passati dalle precedenti politiche di controllo a politiche industriali strategiche e a politiche di incentivo e di attrazione, soprattutto in vista delle positive ricadute in termini di occupazione. Questa tendenza si è generalizzata sia nei Paesi in via di sviluppo sia nei Paesi industrializzati (fig. 2).

Il dilemma delle politiche economiche negli anni Novanta si pone allora tra il sostegno “strategico” alle imprese nazionali nei settori high-tech (dalla microelettronica all’industria aeronautica) e alla loro espansione internazionale, e la politica di attrattività per localizzazioni creatrici di occupazione qualificata e di positive ricadute tecnologiche sul territorio, qualunque sia la nazionalità dell’impresa investitrice. Entrambi gli approc-

Fig. 2 Evoluzione delle politiche economiche verso gli investimenti esteri diretti



ci si sono manifestati negli Stati Uniti, dopo il 1992, all'interno della prima Amministrazione Clinton. Da un lato l'approccio di Robert Reich, ministro del lavoro, reclamava la fine dell'identificazione tra gli interessi degli Stati Uniti e gli interessi delle imprese americane, proponendo una politica coerente di attrattività territoriale, basata sulla valorizzazione della forza lavoro qualificata, intesa come fattore non trasferibile; dall'altro Laura Tyson, consigliere economico, sosteneva che, nonostante la globalizzazione, "la nazionalità dell'impresa conta" e che è nell'interesse degli Stati Uniti attuare politiche di sostegno "strategico" alle imprese che operano sulle frontiere tecnologiche e che possono quindi creare rilevanti esternalità positive per l'intero sistema economico nazionale (Balcer, 1993).

Una variante delle politiche industriali e commerciali "strategiche", che tocca direttamente gli Ide, è costituita dai cosiddetti TRIMS (*Trade Related Investment Measures*), oggetto di discussione in seno al Gatt e quindi all'Omc. In particolare, in alcuni settori (fra cui l'auto e l'elettronica di consumo) hanno avuto un impatto rilevante le norme riguardanti il contenuto locale delle produzioni delle filiali multinazionali; si tratta di norme che tendono a far crescere il grado di integrazione e i legami con i sistemi economici locali.

Due diversi approcci possono d'altronde caratterizzare le politiche di attrattività (Michalet, 1993). Da un lato, un approccio neoliberista sostiene la necessità di eliminare il più possibile ogni sorta di vincoli e controlli sull'operato delle multinazionali, tanto a livello di Paesi che a livello sovranazionale, limitando l'intervento pubblico ad assicurare un ambiente macroeconomico e legale favorevole alle multinazionali. Dall'altro lato, un approccio più pragmatico alle politiche di attrattività sostiene la necessità di incentivi selettivi per le imprese estere, secondo le priorità delle politiche di sviluppo. Tali incentivi non sono in contraddizione con il sostegno "strategico" alle imprese in alcuni settori chiave: un'evoluzione dell'atteggiamento di *laissez-faire* verso politiche più selettive, che si propongono di privilegiare determinati settori e tipologie di imprese, è in corso in diversi Paesi (Amin-Thrift, 1994). Un rischio insito nel generalizzarsi di tali politiche è che la concorrenza tra i Paesi e i territori nel concedere incentivi alle Imn può risolversi in un risultato nullo, con grande dispendio di risorse pubbliche.

La crisi delle capacità di intervento dello Stato nazionale mette in relazione, più direttamente di quanto non avvenisse in passato, la dimensione regionale-locale con quella internazionale e globale. Un numero crescente di entità territoriali sub-nazionali in Europa si propone esplicitamente l'obiettivo di sviluppare politiche di attrattività nei confronti delle imprese estere (Piscitello, 1997).

La **Francia** è uno dei Paesi che più hanno sviluppato tali politiche, nel contesto di una pianificazione del territorio molto efficace. Il forte incremento degli Ide in entrata nel corso degli anni Novanta sembra confortare l'efficacia di tali politiche. Il modello francese è molto centralizzato, e opera principalmente attraverso la DATAR (Délégation à l'Aménagement du Territoire et à l'Action Régionale), che dispone di numerose agenzie a livello regionale, dipartimentale e comunale e ha creato la rete di uffici di rappresentanza all'estero "Invest in France", con lo scopo di proporre ai potenziali investitori esteri un unico interlocutore istituzionale. Accanto a questa agenzia centrale, molte regioni, dipartimenti e comuni si sono attivati, creando agenzie, apposite aree attrezzate e parchi industriali e tecnologici. Particolarmente incisiva a questo proposito è stata la regione Rhône-Alpes, al cui interno il polo tecnologico e industriale di Grenoble è un esempio di notevole successo per quanto riguarda la consistenza e il carattere innovativo degli insediamenti esteri.

Nel **Regno Unito** l'approccio neoliberista affermatosi con il governo Thatcher non ha impedito l'attuazione di incentivi alla localizzazione di filiali multinazionali nelle regioni del Nord-ovest, attribuiti secondo criteri discrezionali. Dal 1977 è attivo l'IBB (Invest in Britain Bureau), creato all'interno del Department of Trade and Industry, con il compito di fornire assistenza e informazioni alle imprese estere, e che opera attraverso le ambasciate e i consolati britannici. Sono inoltre attive otto agenzie regionali, e numerosi altri enti locali, in forte competizione tra di loro. Di particolare rilievo è stata l'attività della Welsh Development Agency in Galles, creata nel 1975, e in Scozia dell'agenzia Locate in Scotland, creata nel 1981.

L'**Irlanda** è stato il primo Paese europeo ad attuare politiche di attrattività con la pionieristica creazione sin dal 1950 dell'IDA (Industrial

Development Agency), una struttura mista pubblico/privata basata sul principio dell'agenzia unica (*one-stop shop*). Nell'esperienza irlandese, gli incentivi fiscali hanno svolto un ruolo fondamentale per proporre il Paese quale piattaforma di esportazione per attività manifatturiere delocalizzate. La politica di attrattività di questo Paese può essere considerata un successo dal punto di vista del numero e della dimensione degli Ide in entrata, e ha sicuramente contribuito agli elevati tassi di crescita degli anni Novanta. Non sono tuttavia mancati in passato rilievi critici sul basso livello di integrazione locale e sulla qualità dei *linkages* creati. Un potente effetto indiretto è stato svolto dalle politiche tecnologiche e di formazione. Tali politiche hanno anche dato luogo alla creazione di centri e di parchi tecnologici, fra cui quello dello Shannon, dove esiste una zona franca creata sin dagli anni Quaranta.

Anche il **Portogallo** rappresenta il caso di un piccolo Paese che ha dato grande importanza alle politiche di attrattività: i generosi incentivi finanziari hanno svolto un ruolo primario nell'attuazione di tali politiche, mentre l'Istituto do Comercio Externo de Portugal svolge l'attività promozionale nei confronti dei potenziali investitori esteri.

Il modello della **Spagna** appare fortemente decentralizzato su base regionale, date le forti autonomie esistenti. È da segnalare il ruolo specifico attuato dai parchi tecnologici, fra cui quelli di Malaga e di Siviglia. Un coordinamento a livello nazionale è assicurato dalla Asociacion Parques Tecnologicos de España.

In **Germania**, infine, gli enti di sviluppo decentrati creati dai Länder svolgono un ruolo decisivo in un contesto di forte sviluppo delle politiche regionali. Alle Business Development Corporations create dai diversi Länder, fra cui si segnala quella di Amburgo con un compito di interfaccia tra economia locale e Imn, si affiancano gli enti per lo sviluppo dei Länder orientali, come quello del Brandeburgo, molto attivo nella politica di attrattività degli investitori esteri. Dal 1990, inoltre, un'agenzia federale apposita (la Fiic, Federal Investment Information Centre) ha il compito di attrarre e di orientare gli investitori internazionali nell'ex Germania est. Se consideriamo che anche le camere di commercio svolgono un ruolo attivo in questo campo, il quadro istituzionale di questo Paese appare estremamente articolato e integrato su vari livelli territoriali.

Le attività di tali agenzie variano dalla generica promozione dell'immagine di un certo territorio a interventi mirati secondo metodologie di *targeting* (Young-Hood-Wilson, 1994). Si cerca cioè di individuare i comparti produttivi (dell'industria o dei servizi), le tipologie di impresa e di investimento, e i Paesi d'origine che possono costituire l'identikit dell'Ide ideale date le caratteristiche di un dato territorio.

In Italia, la Legge 156 del 1993, che prevede un modesto stanziamento a favore di politiche di attrattività, segnala un'attenzione nuova per questi problemi nel nostro Paese.

Alla fine degli anni Novanta, si riapre, in termini nuovi, il dibattito sugli obiettivi e gli strumenti delle politiche di attrattività, e più in generale sui fattori localizzativi che maggiormente incidono sulle scelte delle imprese multinazionali. L'elenco di tali fattori è molto vasto, e comprende le caratteristiche del mercato del lavoro (disponibilità di figure professionali specifiche e costo del lavoro generico e qualificato, legislazione del lavoro e relazioni sindacali), le infrastrutture di comunicazione e di trasporto, le distanze o prossimità culturali e geografiche, l'accesso ai mercati e la vicinanza ai clienti, la disponibilità degli input produttivi (componenti, servizi, materie prime), la disponibilità e il costo del terreno, le politiche economiche, fiscali e ambientali, gli eventuali incentivi specifici per gli Ide.

Va sottolineato che nel dibattito sui fattori di localizzazione cresce l'attenzione e la sensibilità verso la loro articolazione e specificità secondo le diverse scale territoriali (quella nazionale, quella regionale e quella locale relativa al sito dell'insediamento).

1.5 L'internazionalizzazione produttiva dell'economia italiana

Nel dopoguerra un'ondata di investimenti diretti in entrata, per la maggior parte statunitensi, accompagna il "miracolo economico" italiano, creando nuove imprese e spesso nuovi settori produttivi (è questo il caso, ad esempio, dell'industria degli elettrodomestici negli anni Cinquanta). Tali investimenti sono all'origine di un trasferimento importante di tecnologie nei settori innovativi, ma si concentrano anche in set-

tori ad alta intensità di capitale, come la petrolchimica e la raffinazione. La crisi degli anni Settanta provoca un'ondata di disinvestimenti da parte delle imprese multinazionali. La ripresa degli investimenti diretti che si manifesta negli anni Ottanta si caratterizza diversamente per il ruolo più importante assunto dagli altri Paesi europei, sempre più sotto la forma di acquisizioni di imprese, anziché di creazione ex novo di nuove realtà produttive. Nella prima metà degli anni Novanta, a causa della recessione internazionale, si nota invece un rallentamento dei flussi di investimenti diretti in entrata, soprattutto in termini di addetti nelle filiali estere, nonostante le condizioni di attrattività create nel 1993-1994 dal deprezzamento della lira e dalle privatizzazioni.

Possiamo analizzare la struttura degli investimenti diretti in Italia facendo riferimento ai macrosettori proposti da Pavitt (1984), che dividono le attività industriali sulla base dei fattori chiave di competitività (tab. 4). Benché sia prevalente la presenza nei settori a forti economie di scala, è da notare il contributo dei settori caratterizzati da elevata intensità tecnologica (in particolare nell'elettronica, l'informatica e le telecomunicazioni e nel settore farmaceutico), anche se la loro quota scende dal 31,4% del totale degli addetti nel 1985 al 24% nel 1997. Presenze significative si realizzano anche nella meccanica strumentale e in alcuni comparti tradizionali, come l'industria alimentare, e specialistici, come la componentistica auto.

Tab. 4 Struttura dell'occupazione nelle imprese multinazionali, per macrosettori (a fine 1985, 1995, 1997)

	Imprese italiane all'estero			Imprese estere in Italia		
	1985	1995	1997	1985	1995	1997
Settori a forti economie di scala	75,1	67,1	65,2	44,4	49,1	50,7
Settori basati sulla ricerca scientifica e tecnologica	9,7	7,9	9,0	31,4	26,0	24,0
Settori specialistici	7,3	9,3	10,1	18,4	19,3	19,8
Settori tradizionali	7,8	15,8	15,7	5,8	5,7	5,5
Totale industria	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Database "Reprint", CNEL-R&P-Politecnico di Milano

Questo tipo di specializzazione contrasta con quello delle imprese italiane all'estero, descritto dalla stessa tabella, e caratterizzato dalla debolezza proprio nell'alta tecnologia.

Va sottolineato, per le conseguenze in termini di impatto, che il peso degli Ide greenfield sul totale, che negli anni Sessanta era di circa i tre quarti, ha subito una fortissima diminuzione nell'industria. La loro incidenza dopo il 1992 si mantiene al di sotto del 10% del totale dei nuovi insediamenti e al di sotto del 3% in termini di occupazione negli stessi (tab. 5).

Tab. 5 Incidenza degli investimenti greenfield sulle partecipazioni estere nell'industria italiana nel periodo 1986-1997

	(a) Totale partecipazioni		(b) di cui greenfield		Incidenza % (b)/(a)	
	Imprese	Addetti	Imprese	Addetti	Imprese	Addetti
1986	63	14.744	16	1.583	25,4	10,7
1987	115	41.552	8	297	7,0	0,7
1988	142	29.125	10	736	7,0	2,5
1989	199	53.045	18	953	9,0	1,8
1990	182	33.405	29	1.857	15,9	5,6
1991	96	17.314	9	1.755	9,4	10,1
1992	98	16.551	12	711	12,2	4,3
1993	101	32.370	7	528	6,9	1,6
1994	117	29.984	9	669	7,7	2,2
1995	101	44.962	8	550	7,9	1,2
1996	151	36.613	11	1.399	7,3	3,8
1997	97	14.629	7	359	7,2	2,5
Totale	1.462	362.083	144	11.273	9,8	3,1

Fonte: Database "Reprint", CNEL-R&P-Politecnico di Milano

Per quanto riguarda invece la crescita multinazionale delle imprese italiane, questa si manifesta con ritardo rispetto agli altri Paesi europei, anche se esempi isolati di espansione produttiva all'estero esistono già nei primi decenni del secolo.

Tab. 6 Occupazione e fatturato delle imprese multinazionali (1985-1997)

	Imprese italiane all'estero (a)	Imprese estere in Italia (b)	% (a)/(b)
<i>Occupazione</i>			
1985	244.188	467.121	52,3
1991	551.565	515.965	106,9
1993	578.294	499.668	115,7
1995	589.438	527.311	111,8
1997	606.266	562.438	107,8
<i>Fatturato*</i>			
1985	43.166	73.059	59,1
1991	106.881	157.651	67,8
1993	138.062	173.182	79,7
1995	171.073	229.794	74,4
1997	186.686	263.451	70,9

* Miliardi di lire correnti.

Fonte: Database "Reprint", CNEL-R&P-Politecnico di Milano

In una prima fase, sino all'inizio degli anni Ottanta, il peso delle multinazionali estere in Italia supera ampiamente quello delle multinazionali italiane, come si vede ancora nel 1985 (tab. 6); il quadro che si delinea è dunque quello di un Paese ricevente e sostanzialmente in ritardo nei processi di internazionalizzazione attiva. La destinazione geografica si polarizza attorno a tre zone: l'Europa comunitaria, i Paesi mediterranei (inclusa la Spagna) e i Paesi in via di sviluppo dell'America Latina (soprattutto Brasile e Argentina), legati all'Italia da un passato di massiccia emigrazione. La motivazione dominante degli investimenti diretti italiani è la penetrazione dei mercati nel quadro di strategie complementari e non alternative rispetto alle esportazioni. Infatti, le delocalizzazioni di attività a forte intensità di lavoro nella ricerca di vantaggi da costo, per esempio nel tessile-abbigliamento, sono a quell'epoca rare: il decentramento produttivo interno tende a sostituirle.

Una seconda fase si apre verso la metà degli anni Ottanta ed è caratterizzata dall'espansione internazionale del cuore oligopolistico dell'industria italiana, rafforzato dalle ristrutturazioni degli anni precedenti (Balcet, 1997). La produzione realizzata all'estero dai maggiori gruppi (Fiat-Ifi, Olivetti-Cir, Pirelli, Montedison-Ferruzzi, Eni e Iri) cresce del 60% tra il 1985 e il 1988, per effetto di numerose acquisizioni, in parti-

colare in Europa. Pertanto, lo scarto tra il peso delle multinazionali in entrata e in uscita si riduce notevolmente, e il rapporto in termini di occupazione si rovescia nel 1991. Tra le destinazioni l'America Latina, in piena crisi del debito, scende al 21% del totale, a vantaggio dell'Ue che rappresenta ormai il 60%. Le strategie si diversificano: non si tratta più soltanto di favorire la penetrazione dei mercati europei, ma anche di raggiungere migliori economie di scala, più simili a quelle dei grandi concorrenti internazionali, e talvolta di acquisire tecnologie innovative all'estero. L'espansione multinazionale prende la forma sia di acquisizioni sia di accordi e alleanze, non più limitate ai Paesi in via di sviluppo, ma al contrario prioritariamente concluse con partner americani, europei, e più raramente giapponesi.

Una nuova fase ancora si apre nel periodo 1988-1995, caratterizzata dall'affermarsi di nuovi attori e di nuovi modelli di internazionalizzazione. Un numero importante di imprese di media dimensione si è infatti sostituito ai grandi gruppi, i quali al contrario subiscono un rallentamento nella loro espansione internazionale. Il club ristretto degli investitori internazionali diretti si allarga in modo clamoroso: tra il 1985 e il 1997 il numero delle imprese italiane con partecipazioni all'estero passa da 262 a 1.767 (Cominotti-Mariotti, 1997).

Nell'ultimo decennio, nuove opportunità di espansione all'estero sono state offerte dall'unificazione del mercato europeo, dalla crescita dei Paesi asiatici e della Cina, e dall'apertura delle economie dell'Europa centrale e orientale. Questi ultimi Paesi accolgono nel 1997 il 20% degli insediamenti all'estero e il 17% dei relativi addetti.

Dopo che il divario tra multinazionali in entrata e in uscita è stato colmato, dalla metà degli anni Novanta gli insediamenti italiani all'estero sono più dinamici di quelli esteri in Italia, come si vede dalla tab. 6. Negli anni Novanta gli addetti delle filiali italiane all'estero superano quelli delle filiali estere in Italia. Tuttavia, i dati della stessa fonte relativi al fatturato indicano che quello delle partecipate estere in Italia eccede sistematicamente quello delle partecipate italiane all'estero. Oltre che una probabile sottostima del dato in uscita, questo divario suggerisce una minore intensità di capitale delle attività produttive italiane all'estero, rispetto a quelle estere in Italia, soprattutto nelle localizzazioni in

Paesi emergenti e dell'Europa centro-orientale, dove incidono maggiormente i fattori di costo del lavoro.

Inoltre, il dato suggerisce che le filiali estere produttive in Italia svolgono anche importanti funzioni commerciali.

Analogamente, a livello di flussi di Ide l'Italia appare all'undicesimo posto fra i Paesi investitori diretti all'estero, ma solo al ventiquattresimo come Paese di destinazione dei medesimi investimenti (UNCTAD, 1998).

Sino all'inizio degli anni Ottanta la quota dell'Italia sui flussi e sugli stock di Ide mondiali era molto bassa e del tutto sproporzionata rispetto alle dimensioni dell'economia del Paese e al suo peso sulle esportazioni mondiali. Il quadro si modifica profondamente nel decennio successivo. Secondo le stime fornite dalle Nazioni Unite (le uniche che consentano confronti di questo genere), il rapporto dello stock di Ide in uscita sul Pil passa dall'1,6% del 1980 al 5,1% del 1990 e al 10,6% del 1996; la quota dello stock in entrata sul Pil passa invece dal 2% del 1980 al 5,3 del 1990 e al 7,4 del 1996 (UNCTAD, 1998).

1.6 La posizione relativa del Piemonte

A partire dal quadro della distribuzione territoriale delle imprese a partecipazione estera – quale emerge dalla banca dati “Reprint” del Politecnico di Milano – è possibile evidenziare la posizione relativa del Piemonte. La concentrazione territoriale degli Ide industriali in Italia è molto alta: secondo i dati aggiornati al 1° gennaio 1998, le quattro regioni del Nord-ovest ospitano il 51% degli stabilimenti sotto controllo estero (Cominotti-Mariotti, 1999). In particolare, il 34,9% è localizzato in Lombardia e il 13,6% in Piemonte. In termini di addetti, tale polarizzazione si accentua ulteriormente: il Nord-ovest passa al 62,7% del totale italiano e la Lombardia al 47,5%, mentre la quota del Piemonte resta al 13,3% (tab. 7). Quest'ultimo dato tuttavia deve essere preso con cautela, in quanto non si riferisce alla localizzazione degli stabilimenti, ma della sede delle imprese.

Il Piemonte presenta quindi un'incidenza degli investimenti diretti esteri superiore al suo peso economico relativo.

Tab. 7 Ripartizione territoriale delle imprese industriali italiane a partecipazione estera e dei relativi stabilimenti e addetti (al 1° gennaio 1998)

	Imprese		Stabilimenti		Addetti*	
	N.	%	N.	%	N.	%
Piemonte	230	13,0	381	13,7	75.501	13,4
Lombardia	789	44,6	969	34,9	267.825	47,8
Italia nord-occidentale	1.058	59,8	1.420	51,1	354.267	63,2
Italia nord-orientale e centrale	583	32,9	1.036	37,3	161.953	30,0
Italia meridionale e insulare	127	7,2	323	11,6	44.148	7,9
Totale	1.768	100,0	2.779	100,0	560.368	100,0

* Secondo la localizzazione della sede principale dell'impresa.

Fonte: Database "Reprint", CNEL-R&P-Politecnico di Milano

Sotto il profilo dinamico la realtà piemontese presenta un andamento migliore di quello medio nazionale per quanto riguarda il numero di stabilimenti a partecipazione estera sia nel periodo 1986-1998 che nel biennio 1996-1998 (tab. 8). Nel lungo periodo solo il Nord-est presenta una dinamica migliore.

Tab. 8 Dinamica del numero di stabilimenti e degli addetti delle imprese industriali italiane a partecipazione estera, per regioni e aree territoriali (1986-1998)

	Stabilimenti			Addetti		
	Numero al 1998	Var. % '86-'98	Var. % '96-'98	Numero al 1998	Var. % '86-'98	Var. % '96-'98
Piemonte	381	76,2	15,6	75.501	13,4	12,6
Lombardia	969	37,6	5,2	267.825	47,8	1,7
Italia nord-occidentale	1.420	46,9	8,0	354.267	63,2	3,9
Italia nord-orientale e centrale	1.036	79,3	12,2	161.953	30,0	11,0
Italia meridionale e insulare	329	54,0	9,4	44.148	7,9	8,0
Totale	2.779	58,4	9,7	560.368	100,0	6,2

Fonte: Database "Reprint", CNEL-R&P-Politecnico di Milano

1.7 Problemi aperti e questioni di ricerca

Il paragrafo precedente lascia aperti numerosi interrogativi rispetto alla situazione piemontese. È necessario in primo luogo precisare meglio

il quadro descrittivo delle tendenze in atto, ovvero le caratteristiche evolutive degli Ide in Piemonte rispetto all'Italia, e interpretarne la composizione settoriale e geografica. Come si caratterizzano le multinazionali operanti in Piemonte e come si distribuiscono nel territorio? Qual è l'incidenza delle attività ad alto contenuto di ricerca scientifica? O ancora: qual è il ruolo svolto dalla filiera dell'auto? Il modello settoriale è convergente con quello regionale o piuttosto complementare?

Si tratta inoltre di individuare quali fattori localizzativi sono stati e sono tuttora decisivi nell'attrarre imprese estere in questa regione, e quale peso abbiano avuto le variabili specificamente regionali rispetto a quelle nazionali da un lato e locali dall'altro. In altri termini, bisogna capire per quali ragioni fondamentali (accesso ai mercati o vicinanza ai clienti, infrastrutture, risorse umane, struttura dei costi, ecc.) le imprese estere hanno deciso di insediarsi in Piemonte, di ampliare o al contrario di ridurre le proprie attività.

Dal punto di vista della struttura organizzativa dell'impresa, ci si può chiedere se una multinazionale con un'organizzazione di tipo multi-domestico offre a priori migliori prospettive, rispetto a una regione ospitante, di una multinazionale con un'organizzazione globale.

Altri decisivi interrogativi riguardano l'ordine delle priorità e la coerenza degli obiettivi delle politiche di attrattività. Nell'esperienza europea, la creazione di posti di lavoro è stata la principale finalità, ma la gerarchia degli obiettivi spesso non è posta chiaramente, e non sempre questi sono coerenti o compatibili. Altri grandi obiettivi alla base di tali politiche sono infatti il contributo all'esportazione e alla bilancia dei pagamenti, la creazione di interdipendenze a monte e a valle e di economie esterne (ovvero di *linkages* virtuosi con il tessuto produttivo locale), il trasferimento di tecnologie e – obiettivo più difficile – di capacità di ricerca tecnologica. Occorre analizzare come tale problema, decisivo per valutare l'impatto delle multinazionali, si ponga nel caso del Piemonte.

Il problema fondamentale appare allora quello della connessione tra le caratteristiche specifiche, a livello di settore e di impresa, degli investitori esteri e quelle dei territori in cui essi si insediano. Proprio l'esperienza dei Paesi che hanno avuto maggiore successo nelle politiche di

attrattività suggerisce prudenza nella valutazione dei fattori localizzativi e dell'impatto degli incentivi diretti e indiretti.

Infine va sottolineato che limitare la considerazione al settore manifatturiero potrebbe indurre a valutazioni parziali se non fuorvianti, poiché negli ultimi anni la novità di maggior interesse è costituita dal ruolo crescente degli investimenti esteri nei Servizi, in coerenza con le trasformazioni strutturali delle economie sviluppate. Nel caso dell'Italia esiste un'evidenza empirica, peraltro ancora frammentaria, dell'importanza dei nuovi ingressi esteri nella grande distribuzione, nei trasporti, nei media e nelle telecomunicazioni, come nei servizi avanzati per le imprese (Cominotti-Mariotti, 1993), che suggerisce di evidenziare la specificità di strategie e comportamenti delle multinazionali estere operanti nel terziario.

LE MULTINAZIONALI ESTERE IN PIEMONTE: UN QUADRO D'INSIEME

2.1 Le fonti

La progressiva apertura e integrazione dei mercati mondiali e il ruolo determinante degli investimenti multinazionali nel ridisegnare l'assetto della divisione internazionale del lavoro e nell'influenzare potenzialità e modelli di sviluppo economico delle varie aree interessate, nazionali e regionali, costituiscono il presupposto e l'orizzonte di riferimento di questa ricerca, il cui obiettivo generale è l'approfondimento di quel peculiare aspetto della struttura produttiva del Piemonte dovuto, per l'appunto, alla presenza di multinazionali estere, che caratterizzano in modo significativo il sistema regionale rispetto alla realtà nazionale.

La conoscenza di questa realtà, delle sue problematiche, della sua evoluzione nel tempo, della sua articolazione settoriale e territoriale, appare tanto più necessaria nel momento in cui, anche a scala regionale, si progettano politiche di sviluppo imperniate sull'attrazione degli investimenti esteri e si avviano apposite strutture operative per l'attuazione di tali progetti.

Una puntuale, se pur preliminare, verifica di elementi quali gli ambiti produttivi interessati, le modalità insediative più frequenti, i rapporti con il sistema economico e sociale, le connotazioni di autonomia opera-

tiva e di capacità innovativa, i contributi alla bilancia commerciale e alla dinamica occupazionale, i fattori localizzativi più rilevanti e la loro variabilità in funzione delle caratteristiche degli investitori esteri, può rispondere all'esigenza di evitare semplificazioni eccessive e generalizzazioni fuorvianti, oltre che permettere di valutare il grado di attrattività della regione e di delineare parametri atti a evidenziare i punti di forza e gli elementi di debolezza presenti, almeno in quanto riscontrabili nei giudizi di severi esaminatori quali sono i manager delle multinazionali.

Una ricerca che nasca da questi orientamenti conoscitivi richiede come primo passo operativo la creazione di un inventario il più possibile completo e aggiornato delle imprese estere operanti in Piemonte.

Per quanto concerne le fonti, si è dovuto constatare che in materia non esistono rilevazioni ufficiali sufficientemente strutturate e continue. Fortunatamente a questa mancanza sopperisce, con grande competenza, il *Rapporto sullo stato dell'internazionalizzazione produttiva del Paese* realizzato a cadenza biennale, per conto del CNEL, dalla R&P - Ricerche e Progetti di Torino in collaborazione col Dipartimento di Economia e Produzione del Politecnico di Milano, a partire dalle informazioni raccolte in una banca dati che dal 1986 monitora, con estrema precisione analitica, le imprese multinazionali presenti in Italia. Questa banca dati, grazie alla cortese collaborazione dei suoi autori, è stata dunque la prima base informativa utilizzata nella fase del lavoro orientata a costruire l'elenco delle imprese estere operanti in Piemonte. Purtroppo questo osservatorio si limita al settore manifatturiero, escludendo le altre attività produttive, ed in particolare quelle terziarie, sempre più coinvolte dai processi di internazionalizzazione come indica, sul piano qualitativo, un autorevole rapporto *Italia multinazionale dei servizi* (Cominotti-Mariotti, 1993), che però non ha ancora dato origine a una specifica banca dati analoga a quella manifatturiera.

Per completare, almeno in prima approssimazione, il quadro delle imprese estere, in particolare includendo quelle operanti nel settore terziario, ci si è dovuti avvalere di altre fonti quali le camere di commercio estere operanti in Italia, le ambasciate e/o i consolati dei Paesi comunitari e di quelli a maggiore investimento estero in Italia (Stati Uniti, Svizzera, Giappone) che ci hanno gentilmente fornito gli elenchi di imprese

a loro disponibili. Un'ulteriore integrazione è stata poi realizzata grazie alle informazioni di settore desumibili dagli annuari SEAT, nonché dallo spoglio della pubblicistica economica corrente, rintracciando in questo modo le segnalazioni di altre eventuali imprese estere.

Al termine di questa fase ricognitiva è stato definito un primo inventario ancora grezzo, comprendente 427 unità operative a partecipazione estera attive in Piemonte, che è stato verificato, tramite contatti telefonici, per appurare la presenza di unità effettivamente operanti al 1995, escludendo quindi quelle dismesse o non più attive. Ne è risultato un inventario che si può assumere come sufficientemente completo, seppur non esaustivo, comprendente 383 unità operative, che costituiscono dunque l'universo della presente indagine.

2.2 Gruppi, imprese e unità operative

Un primo livello di analisi si può basare sui dati relativi all'universo delle 383 unità operative a capitale estero presenti in Piemonte, delle quali si conoscono impresa e gruppo di appartenenza, nazionalità, settore di attività e localizzazione nel territorio regionale. Si tratta di un universo estremamente variegato e contraddistinto da una scarsissima concentrazione sia di gruppo che d'impresa: le 383 unità operative fanno infatti capo a 330 imprese, a loro volta riconducibili a 284 gruppi multinazionali. Di questi ben 250, cioè circa l'89%, operano con una sola impresa, 29 (cioè il 10%) con 2 o 3 imprese e assommano complessivamente 66 imprese, e solo 3 gruppi articolano la loro presenza in più di 3 imprese e comprendono complessivamente 14 imprese (tab. 9).

Tab. 9 Distribuzione delle imprese per gruppi multinazionali di appartenenza

	Gruppi		Imprese	
	N.	%	N.	%
Gruppi con 1 impresa	250	88,6	250	75,8
Gruppi con 2-3 imprese	29	10,3	66	20,0
Gruppi con 4 imprese e oltre	3	1,1	14	4,2
Totale	282	100,0	330	100,0

Per quanto concerne le 330 imprese a capitale estero presenti in Piemonte ben 294, equivalenti all'89% del totale, sono attive con una sola unità operativa, 31 con 2 o 3 unità e solo 5 con più di 3 unità, concentrandone in complesso solo 23 e cioè appena il 6% delle unità totali (tab. 10).

Tab. 10 Distribuzione delle unità per imprese di appartenenza

	Imprese		Unità	
	N.	%	N.	%
Imprese con 1 unità	294	89,1	294	76,8
Imprese con 2-3 unità	31	9,4	66	17,2
Imprese con 4 unità e oltre	5	1,5	23	6,0
Totale	330	100,0	383	100,0

Si profila quindi una configurazione molto poco concentrata, nella quale oltre il 76% delle unità appartiene a imprese che operano in Piemonte con un'unica presenza, e oltre il 75% delle imprese fa capo a gruppi che operano con una sola impresa. Tutto ciò sembra indicare una connotazione diffusiva, anziché addensata su pochi grandi soggetti, della presenza estera nella regione, che interessa la generalità dei Paesi d'origine (tab. 11).

Tab. 11 Distribuzione di gruppi, imprese e unità per Paesi di origine

	Gruppi		Imprese		Unità	
	N.	%	N.	%	N.	%
Francia	74	26,2	86	26,1	93	24,2
Germania	27	9,6	30	9,1	31	8,1
Gran Bretagna	26	9,2	32	9,7	39	10,2
Altri Ue	35	12,4	45	13,6	56	14,6
Altri Europa	38	13,5	46	13,9	60	15,7
Usa	67	23,8	76	23,0	88	23,0
Altri	15	5,3	15	4,6	16	4,2
Totale	282	100,0	330	100,0	383	100,0

Passando a considerare le 383 unità operative, in quanto individui elementari dell'universo oggetto dell'indagine, si può analizzare oltre che la provenienza anche la distribuzione settoriale e territoriale delle partecipazioni estere in Piemonte.

Per quanto concerne la provenienza, occorre ancora ricordare che, in base alla nostra rilevazione, sono rappresentati in Piemonte 23 Paesi d'origine. Si è già evidenziata una loro articolazione in due principali divisioni, che comprendono rispettivamente i primi quattro Paesi singolarmente più presenti in regione (Francia, Germania, Gran Bretagna e Stati Uniti) e quindi le altre nazioni, a loro volta suddivise in tre classi comprendenti gli "Altri Paesi dell'Unione Europea" (al 1994: Belgio, Danimarca, Irlanda, Lussemburgo, Olanda e Spagna), gli "Altri Paesi europei" (Austria, Finlandia, Islanda, Norvegia, Svezia e Svizzera) e i "Paesi non europei" (Argentina, Brasile, Canada, Cile, Giappone, Kuwait, Thailandia).

Delle partecipazioni rilevate quasi il 50% proviene da due sole nazioni, Francia e Stati Uniti, rispettivamente con 93 e 88 unità, per un'incidenza del 24,3% e del 23% sul totale. La Gran Bretagna, con 39 unità pari al 10,2%, ha una presenza più consistente di quella della Germania, con 31 unità pari a l'8,1%. Tra gli altri Paesi comunitari va ricordata la presenza della Danimarca, con 17 unità, e dell'Olanda, con 16 unità, mentre tra le altre nazioni europee il ruolo preponderante spetta alla Svizzera, con 26 unità, e alla Svezia, con 23. Frammentata risulta infine la presenza degli altri Paesi non europei. Nel complesso le unità facenti capo a imprese dei Paesi comunitari costituiscono il 57% delle presenze estere in Piemonte mentre la presenza europea nel suo complesso pesa per il 73% (fig. 4).

Considerando la distribuzione per settore d'attività economica occorre in primo luogo sottolineare la concentrazione nel manifatturiero di un'amplissima maggioranza delle presenze estere in regione.

Questo riscontro, coerente con la tradizionale configurazione industriale del sistema produttivo piemontese, va tuttavia relativizzato secondo quanto è stato detto in precedenza sulle fonti e sulle rilevazioni della presenza estera nel nostro Paese: infatti, mentre da anni esiste per il manifatturiero una documentazione puntuale, per il terziario questa manca e pertanto l'inventario su cui si basa l'indagine, nonostante tutti gli sforzi compiuti verso la completezza, tende con buona probabilità a sottodimensionare il peso del settore dei Servizi, che comunque rappresenta quasi il 13% delle unità del nostro universo (tab. 12).

Fig. 3 Unità locali a partecipazione o controllo estero, per Paese d'origine e province piemontesi (1995)

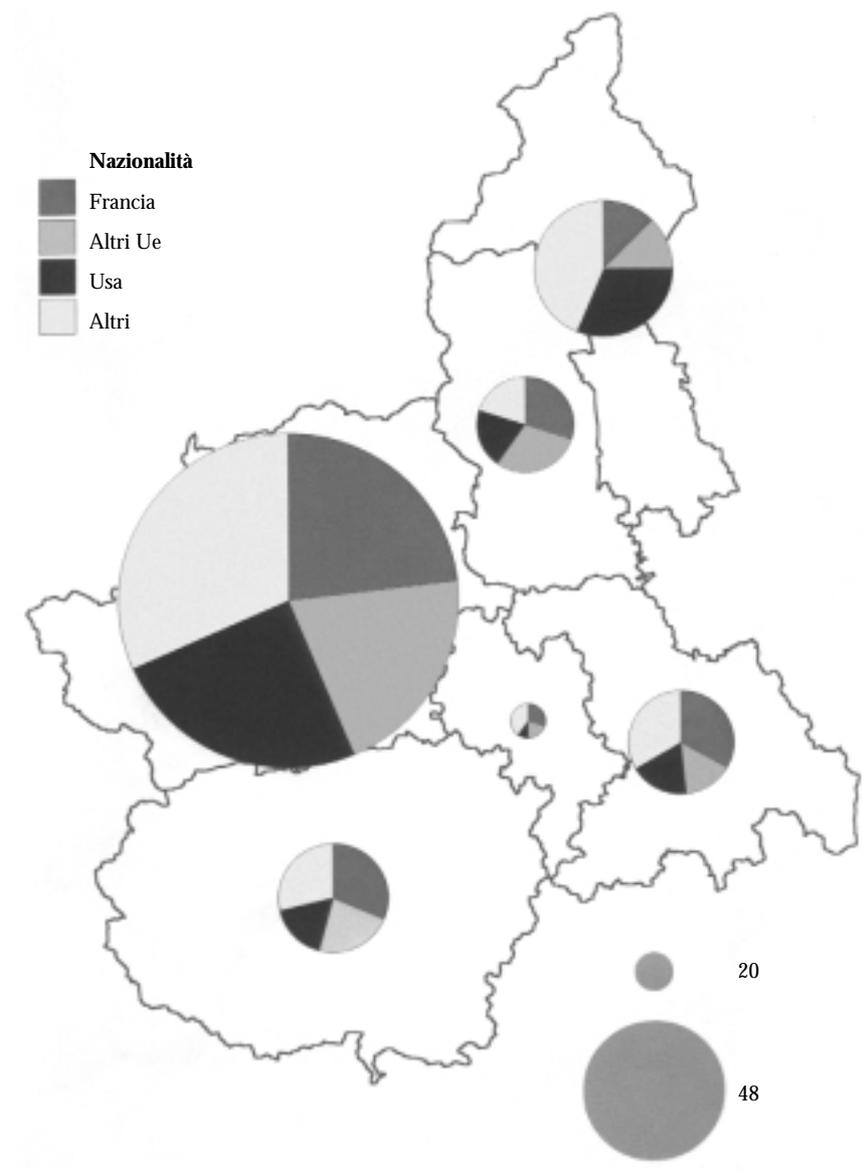
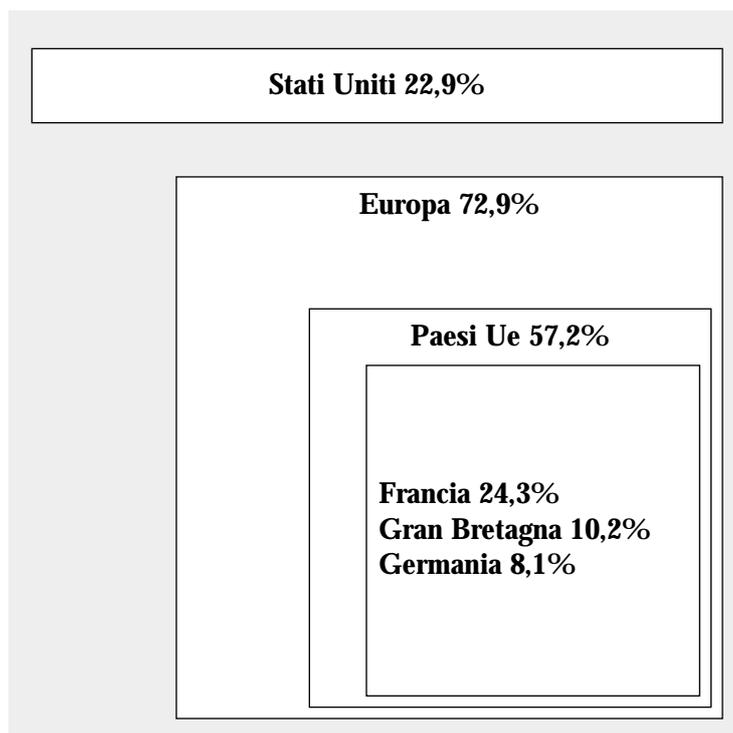


Fig. 4 La partecipazione estera in Piemonte



Tab. 12 Distribuzione percentuale delle imprese per settori e Paesi di origine

Settori	Totale	Francia	Germania	Gran Bretagna	Altri Ue	Altri Eur.	Usa	Altri
Alimentare	9,1	9,7	-	10,3	10,7	8,3	10,2	12,5
Chimica	10,2	8,6	9,7	15,3	14,3	5,0	11,4	6,3
Elettronica e mecc. di precisione	15,4	12,9	19,4	10,3	8,9	11,7	23,9	25,0
Macchine	11,2	3,2	12,9	2,6	8,9	25,0	12,5	25,0
Gomma	8,4	9,7	6,5	15,3	8,9	11,7	3,4	-
Mezzi di trasporto e prod. in metallo	13,6	11,8	25,7	10,3	12,5	18,3	10,2	12,5
Altri manifatturieri	19,3	21,5	3,2	28,2	30,4	15,0	17,0	6,3
Servizi	12,8	22,6	22,6	7,7	5,4	5,0	11,4	12,5
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Il settore manifatturiero è stato disaggregato seguendo una classificazione che tiene conto sia della rappresentatività e consistenza in termini dimensionali dei vari comparti, sia della loro rilevanza per l'economia regionale e locale. Si può vedere in tal modo che la filiera autoveicolistica, intesa come l'insieme dei mezzi di trasporto, dei prodotti in metallo e dell'industria della gomma e della plastica, assomma il 22% delle presenze estere. Questa incidenza sale al 33% se si aggiunge, entro una filiera meccanica allargata, l'11% relativo alla produzione di macchine.

I settori ad alta tecnologia, quali l'industria elettrica, elettronica e la meccanica di precisione, sommati al 10,2% della chimica raggiungono un'incidenza del 25%. La più convenzionale aggregazione metalmeccanica rappresenta comunque oltre il 40% delle unità a capitale estero operanti in regione. Il peso dei comparti più tradizionali (produzione e prima trasformazione dei metalli, estrazione e lavorazione di prodotti non metalliferi, industria tessile e dell'abbigliamento, legno e mobilio, carta e stampa, manifatturiere varie) si colloca al 19% del totale a fronte di un'incidenza significativa anche dell'industria alimentare con il 9,1% delle presenze estere.

Una prima valutazione sulla specializzazione produttiva della presenza estera in Piemonte – solo indicativa in quanto limitata per ora al confronto fra la sua articolazione in termini di unità e la distribuzione settoriale del valore aggiunto e dell'occupazione regionale – individua una prevalenza della chimica, dell'elettronica e della meccanica di precisione,

della gomma e plastica e dell'alimentare a fronte di una minore incidenza relativa nei mezzi di trasporto, nei prodotti in metallo e nelle attività tradizionali (tessile e abbigliamento, minerali non metalliferi, legno e varie). Sembra emergere in tal modo un ruolo di complementarità delle iniziative multinazionali rispetto alla configurazione storica dell'apparato industriale piemontese, che verrà approfondito nel paragrafo successivo con una più precisa comparazione in termini occupazionali.

La relazione tra settori e nazioni di provenienza delinea parziali specializzazioni e accentuazioni nella distribuzione settoriale degli Ide: la Francia nei servizi, che ne rappresentano quasi il 23%, gli Stati Uniti nell'elettronica e meccanica di precisione, con circa il 24% delle presenze. In questo settore risulta concentrata anche la presenza degli altri Paesi non europei, così come nelle macchine, specializzazione condivisa con gli altri Paesi europei, mentre la Gran Bretagna e gli altri Paesi comunitari risultano specializzati nei comparti tradizionali e la Germania nei mezzi di trasporto e prodotti in metallo.

Esaminando la distribuzione per province si evidenzia la centralità di quella di Torino, in cui si trova il 59,8% delle unità appartenenti a imprese estere (tab. 13).

Tab. 13 Distribuzione percentuale per settori e province

Province	Totale	Alimentari	Chimica	Elettronica	Macchine	Gomma	Mezzi trasp. prod. metall.	Altre manifatturiere	Servizi
Alessandria	7,8	17,1	15,4	1,7	9,3	6,3	3,9	10,8	2,0
Asti	5,0	8,6	5,1	5,1	-	6,3	3,9	8,1	2,0
Cuneo	8,9	34,3	5,1	3,4	2,3	9,4	13,5	9,5	-
Novara*	11,5	8,6	30,8	10,2	16,3	6,3	5,8	12,2	4,1
Torino	59,8	28,6	33,3	77,9	69,8	59,4	69,2	44,6	85,7
Vercelli**	7,0	2,8	10,3	1,7	2,3	12,5	3,9	14,9	6,1
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

* Include anche Verbania.

** Include anche Biella.

Seguono la provincia di Novara con l'11,5%, quella di Cuneo con l'8,9% e via via le altre in una graduatoria che sostanzialmente ricalca

quella provinciale in termini di valore aggiunto e di occupazione complessiva; e dunque non pare evidenziare particolari addensamenti territoriali, pur se, anche in questo caso, una misura più precisa si potrà avere con un più omogeneo confronto in termini occupazionali, quantomeno per il settore manifatturiero.

All'interno di questo quadro distributivo, la provincia di Torino conferma una spiccata attrattività nel settore dei Servizi, assorbendone l'85% delle unità estere presenti in Piemonte, ma anche nel settore elettromeccanico e della meccanica di precisione oltre che nelle macchine e nei mezzi di trasporto. Minore della media è l'incidenza torinese nella chimica, dove riveste un ruolo significativo Novara, e negli alimentari, dove invece appare consistente l'attrattività di Cuneo con il 35% delle presenze, mentre un'analogo forte concentrazione è riscontrabile a Vercelli per quanto concerne le altre attività manifatturiere (tab. 14).

Tab. 14 Distribuzione percentuale delle imprese estere per province e settori

Province	Totale	Alimentari	Chimica	Elettronica	Macchine	Gomma	Mezzi trasp. prod. metall.	Altre manifattur.	Servizi
Alessandria	100,0	20,0	20,0	3,3	13,3	6,7	6,7	26,7	3,3
Asti	100,0	15,8	10,5	15,8	-	10,5	10,5	31,6	5,3
Cuneo	100,0	35,3	5,9	5,9	2,9	8,8	20,6	20,6	-
Novara*	100,0	6,8	27,3	13,6	15,9	4,6	6,8	20,5	4,6
Torino	100,0	4,4	5,7	20,1	13,1	8,3	15,7	14,4	18,3
Vercelli**	100,0	3,7	14,8	3,7	3,7	14,8	7,4	40,7	11,1
Totale	100,0	9,1	10,2	15,4	11,2	8,4	13,6	19,3	12,8

* Include anche Verbania.

** Include anche Biella.

In linea di massima gli investimenti esteri, per quanto rivelato dalla distribuzione delle unità operative, sembrano rispecchiare la tradizionale localizzazione dei settori nella regione. Meno significativa può essere considerata la distribuzione territoriale delle unità per nazione di provenienza, anche se si può notare la maggiore incidenza relativa della presenza francese nelle province meridionali, quella degli altri Paesi comunitari in provincia di Asti, quella statunitense in provincia di Torino (tab. 15).

Tab. 15 Distribuzione percentuale delle imprese estere per Paesi di origine e province

Paesi	Totale	Alessandria	Asti	Cuneo	Novara*	Torino	Vercelli**
Francia	24,3	36,7	31,6	29,4	11,4	23,6	25,9
Germania	8,1	3,3	5,3	2,9	9,1	9,2	11,1
Gran Bretagna	10,2	10,0	5,3	17,7	4,6	10,9	7,4
Altri Ue	14,6	16,7	36,8	8,8	27,3	10,5	18,5
Altri Europa	15,7	13,3	10,5	20,6	18,2	15,7	11,1
Usa	22,9	16,7	10,5	17,7	29,6	24,5	22,2
Altri	4,2	3,3	-	2,9	-	5,7	3,7
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

* Include anche Verbania.

** Include anche Biella.

2.3 Incidenza e dinamica occupazionale nell'industria manifatturiera piemontese (1987-1992)

Un approfondimento degli aspetti dinamici dei processi di internazionalizzazione di cui ci stiamo occupando può essere compiuto concentrando l'analisi sull'industria manifatturiera, e sul decisivo periodo 1987-1992, attraverso i dati dell'“Anagrafe delle imprese manifatturiere in Piemonte” dell'Ires. Tali dati, relativi a società con 10 e più addetti, riguardano 252 insediamenti produttivi a capitale estero in Piemonte. Innanzitutto si può notare che nel periodo considerato aumenta, sia pure lievemente, il peso delle imprese estere sul totale dell'industria regionale, sia per la maggiore crescita delle unità locali (con un incremento dell'11,5% nel quinquennio, contro una media del 4,2%), sia per la minore contrazione occupazionale (pari al -2,6% contro il -5,6 della media regionale) (tab. 16). Questo dato conferma, nel caso del Piemonte, l'ipotesi di una maggiore dinamicità, in media, delle multinazionali estere rispetto alle imprese nazionali.

A livello settoriale, la presenza estera è relativamente meno rimarchevole nei comparti produttivi di tradizionale specializzazione regionale (metalmecanica, metallurgia, tessile e abbigliamento). Significative presenze si osservano invece in settori ad alta tecnologia (chimica,

Tab. 16 Dinamica di unità locali e addetti nelle imprese manifatturiere del Piemonte con 10 addetti e oltre

	1987		1992		Variazioni %		Incidenza % di addetti	
	Un. loc.	Addetti	Un. loc.	Addetti	Un. loc.	Addetti	1987	1992
Unità locali a								
partecipazione estera	226	57.928	252	56.409	+11,5	-2,6	11,1	11,5
Unità locali totali	8.826	521.047	9.194	491.716	+4,2	-5,6	100,0	100,0

Fonte: Ires, "Anagrafe delle imprese manifatturiere in Piemonte"

elettromeccanica, strumenti di precisione) e nei beni di investimento (meccanica strumentale), oltre che in attività di trasformazione di materiali di base (lavorazione di minerali non metalliferi, alimentari di base, gomma e plastica). Troviamo inoltre significative presenze nel ciclo dell'auto, inteso come filiera in senso ampio, includendo cioè sia la componentistica che i pneumatici (tab. 17), a sottolineare anche in questo modo la complementarità degli investimenti esteri rispetto ai punti di forza del sistema produttivo regionale. Nel periodo considerato, l'incidenza delle imprese estere sul totale piemontese aumenta molto nettamente in quattro settori (metallurgia; minerali non metalliferi; meccanica di precisione; alimentari di base) e in misura rilevante in altri tre (macchinari; carta, stampa, editoria; gomma e plastica). Al contrario, un marcato declino, sempre in termini di peso relativo, si osserva nell'elettromeccanica.

Spostando l'attenzione alla distribuzione territoriale, si può notare la minore incidenza delle imprese estere e dei loro addetti nelle province settentrionali del Piemonte, quelle di tradizionale industrializzazione. La presenza delle imprese a capitale estero è invece più forte, in termini relativi, nelle province meno industrializzate o di più recente industrializzazione, con punte elevate nel Cuneese, nell'Alessandrino e nell'Astigiano (tab. 18).

Ciò non toglie tuttavia che l'area metropolitana torinese costituisca – come prevedibile – un forte polo di attrazione, tale da assorbire oltre la metà degli addetti totali in imprese estere.

Tab. 17 Incidenza percentuale degli addetti in unità produttive a capitale estero nei settori manifatturieri

	Incidenza % di addetti (estero/Piemonte)		Distribuzione % per settore degli addetti totali manifatturieri	Distribuzione % per settore degli addetti esteri manifatturieri
	1987	1992	1992	1992
Metallurgia	11,4	14,7	3,6	4,6
Estrazione minerali non metall.	5,9	3,0	0,5	0,1
Lavoraz. minerali non metall.	17,9	25,9	2,4	5,5
Chimica	27,1	26,7	2,9	6,6
Fibre	-	-	0,2	-
Prodotti in metallo	3,1	3,0	11,7	3,0
Macchine	18,5	19,5	10,2	17,3
Macchine per ufficio	11,8	10,6	2,7	2,5
Elettromeccanica	24,4	21,5	10,0	18,8
Autoveicoli	6,4	5,6	18,7	9,2
Altri mezzi di trasporto	1,9	1,9	2,7	0,4
Meccanica di precisione	23,8	28,1	1,0	2,4
Alimentari di base	16,3	19,5	2,9	4,9
Zucchero e bevande	13,2	12,5	2,2	2,4
Tessile	4,0	4,5	9,0	3,6
Pelli e cuoio	-	-	0,5	-
Abbigliamento e calzature	-	-	4,6	-
Legno e mobili	0,5	0,3	2,0	0,1
Carta, stampa, editoria	8,2	9,5	4,4	3,6
Gomma e plastica	25,8	26,3	6,4	14,6
Altre manifatturiere	5,2	3,6	1,5	0,5
Totale Piemonte	11,1	11,5	100,0	100,0

Fonte: Ires, "Anagrafe delle imprese manifatturiere in Piemonte"

Tab. 18 Incidenza percentuale degli addetti in unità produttive a capitale estero nelle province

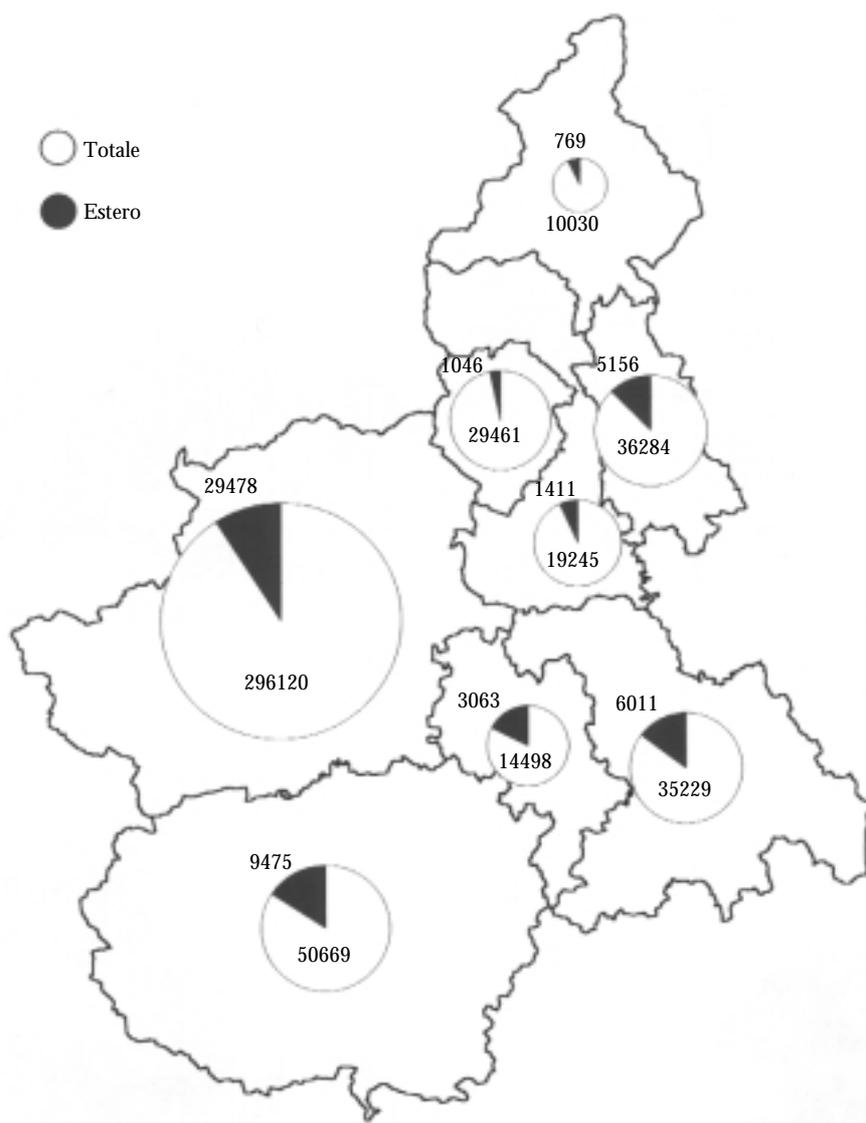
	Incidenza % di addetti (estero/Piemonte)		Distribuzione % per province degli addetti totali manifatturieri	Distribuzione % per province degli addetti esteri manifatturieri
	1987	1992	1992	1992
Alessandria	13,1	17,1	7,2	10,7
Asti	22,6	21,1	3,0	5,4
Cuneo	20,5	18,7	10,3	16,8
Novara*	11,4	12,8	9,4	10,5
Torino	9,9	9,9	60,2	52,3
Vercelli**	4,6	5,3	9,9	4,4
Totale Piemonte	11,1	11,5	100,0	100,0

* Include anche Verbania.

** Include anche Biella.

Fonte: Ires, "Anagrafe delle imprese manifatturiere in Piemonte"

Fig. 6 Addetti al settore manifatturiero in unità a partecipazione estera sul totale, per province (1992)



L'analisi a livello di scala territoriale sub-provinciale evidenzia poi realtà locali con una fortissima incidenza delle imprese estere sulla base produttiva della zona: da un massimo di quasi il 70% a Cuneo, a valori non lontani dal 40% a Pinerolo e a Chieri, sino al 23% di Villanova d'Asti. Fra le aree in cui la presenza estera è più consistente, non compaiono realtà locali delle province di Novara e di Vercelli (tab. 19).

Tab. 19 Le prime dieci sezioni circoscrizionali per l'impiego, per incidenza di addetti in unità produttive a partecipazione estera

	Incidenza % di addetti (estero/Piemonte)
Cuneo	68,9
Pinerolo	40,9
Chieri	38,5
Caluso	36,2
Novi Ligure	29,3
Alessandria	28,9
Ceva	26,5
Asti	25,7
Fossano	24,4
Villanova d'Asti	23,2

Fonte: Ires, "Anagrafe delle imprese manifatturiere in Piemonte"

Sotto il profilo dimensionale, infine, si evidenzia la concentrazione della presenza estera nelle fasce di ampiezza media e medio-grande. Tale fenomeno è particolarmente significativo, e in aumento, non solo nel caso delle unità comprese tra i 500 e i 1.000 addetti, ma anche nel caso delle unità produttive tra i 100 e i 500 addetti. Appare invece in declino la presenza estera nella fascia di imprese di maggiori dimensioni, oltre i 1.000 addetti (tab. 20). Nel 1992 il picco di maggiore incidenza delle imprese estere sul totale, pari al 34%, si registra nella classe tra i 500 e i 1.000 addetti.

Questo dato può suggerire interessanti riflessioni, in quanto induce ad andare al di là dello stereotipo che vede nell'impresa multinazionale unicamente un gruppo o un'impresa di dimensioni grandi o molto grandi, in grado di realizzare forti economie di scala tecniche ed economiche. È invece opportuno prestare attenzione da un lato al fenomeno del *downsizing* degli stabilimenti e dall'altro alla crescita multinazionale di imprese e di gruppi di medie dimensioni, segnalato peraltro anche dalla letteratura internazionale.

Fig. 7 Incidenza degli addetti al settore manifatturiero in unità a partecipazione estera sul totale, per sezioni circoscrizionali per l'impiego (1992)

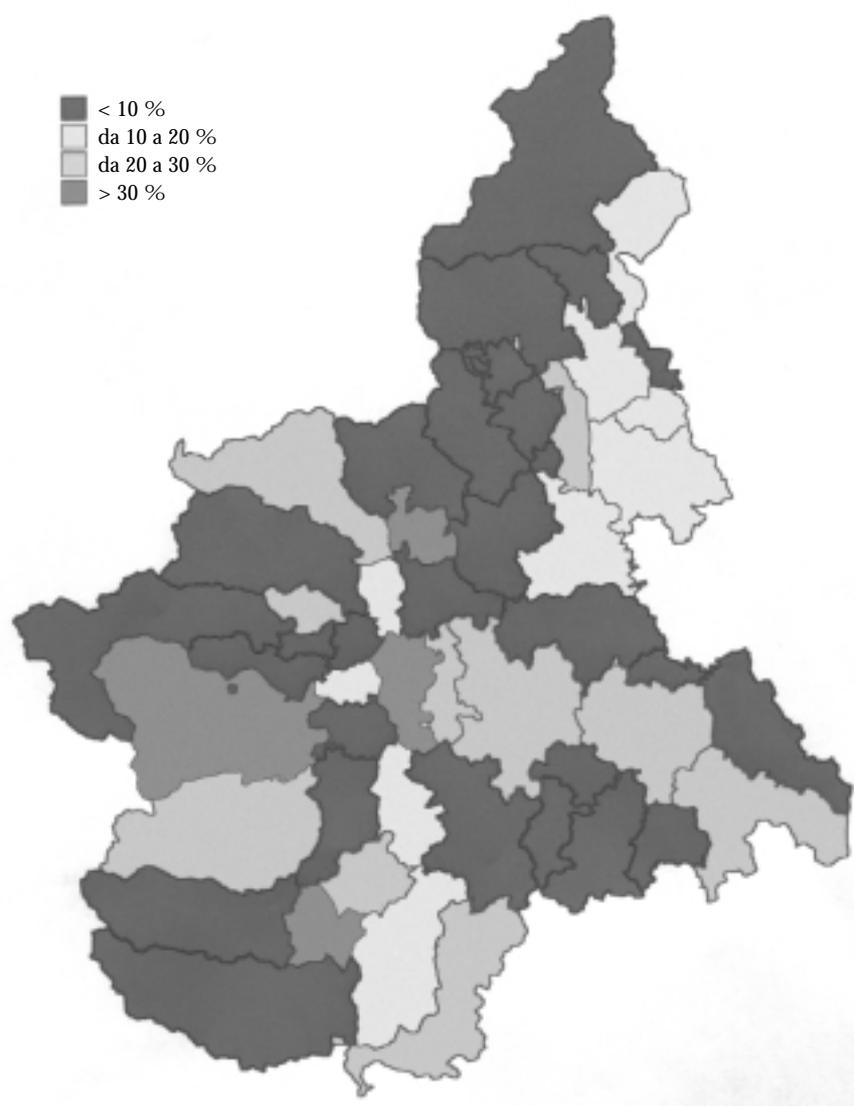
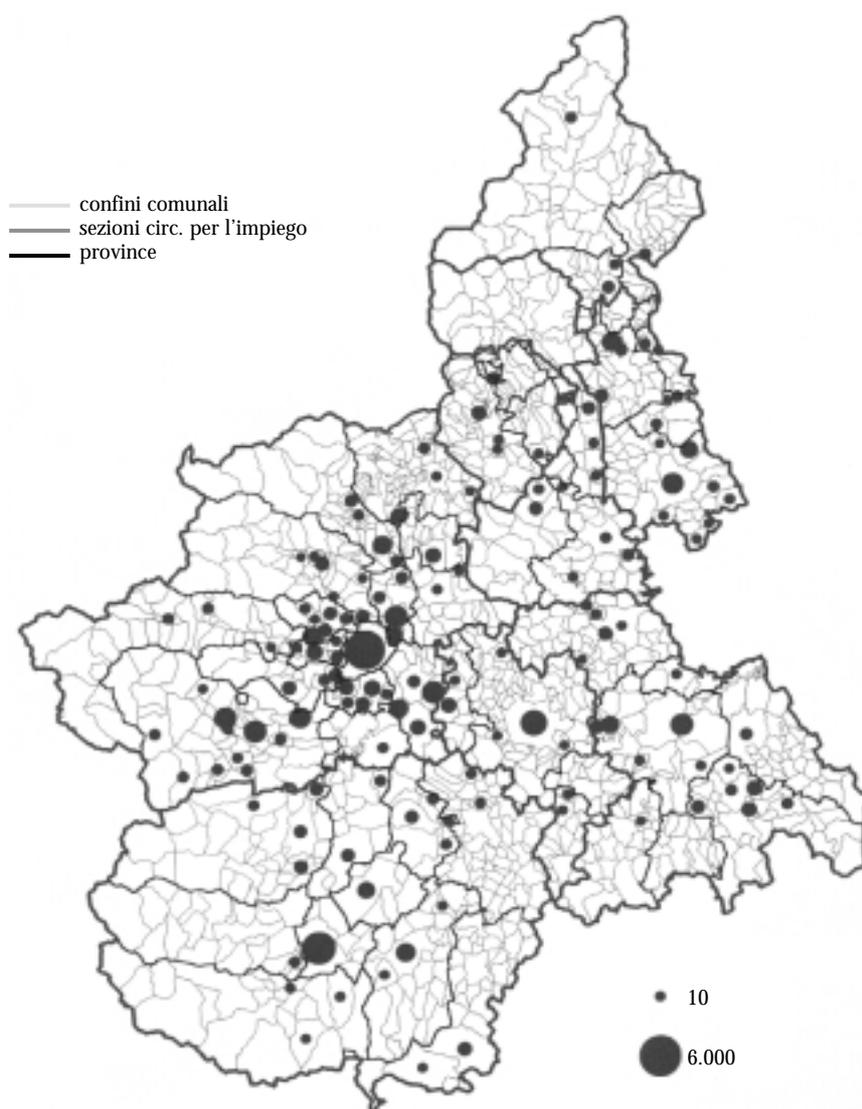


Fig. 8 Addetti nelle unità manifatturiere a partecipazione o controllo estero in Piemonte, per comune (1992)



Tab. 20 Incidenza percentuale degli addetti in unità manifatturiere a capitale estero, per classi dimensionali

	Incidenza % di addetti (estero/Piemonte)		Distribuzione % per classi dimensionali degli addetti totali manifatturieri	Distribuzione % per classi dimensionali degli addetti esteri totali manifatturieri
	1987	1992	1992	1992
Da 10 a 50	1,1	1,4	29,3	3,5
Da 51 a 100	6,7	6,7	10,6	6,2
Da 101 a 250	10,5	13,6	14,6	17,4
Da 251 a 499	22,7	24,2	11,1	23,3
Da 500 a 999	30,5	33,9	8,5	25,2
1.000 e oltre	11,6	10,8	25,9	24,4
Totale Piemonte	11,1	11,5	100,0	100,0

Fonte: Ires, "Anagrafe delle imprese manifatturiere in Piemonte"

A partire dalle tendenze sopra descritte si può avanzare un'ipotesi più generale sul ruolo delle imprese manifatturiere a controllo estero in Piemonte: nei confronti della struttura produttiva regionale sembrano prevalere elementi di complementarità e differenziazione su quelli di omogeneità, tanto a livello settoriale quanto a livello territoriale. In altri termini, non si verifica un appiattimento sulla struttura industriale esistente, ma si delinea al contrario una doppia polarizzazione.

A livello settoriale, le presenze estere tendono a collocarsi da un lato in settori in cui le imprese piemontesi sono relativamente poco presenti (chimica, elettromeccanica, gomma e plastica), dall'altro lato nel ciclo dell'auto dove sono decisive le strategie di prossimità al cliente.

A livello territoriale, il forte peso relativo delle imprese estere nelle aree di più recente o di minore industrializzazione (le province di Cuneo, Asti e Alessandria) si affianca alla persistenza, soprattutto in termini assoluti, dell'attrattività dell'area torinese.

A livello dimensionale, infine, l'identikit delle imprese estere manifatturiere in Piemonte si completa osservando che le loro unità produttive hanno un'incidenza maggiore nelle classi d'impresa medie e medio-grandi e che il loro peso in queste classi risulta in aumento nel periodo considerato. In tal modo si sottolinea la maggiore capacità delle imprese estere di operare nelle aree più dinamiche del sistema produttivo.

IMPRESE E INSEDIAMENTI ESTERI IN PIEMONTE: L'INDAGINE DIRETTA

3.1 Aspetti metodologici

Per approfondire l'analisi delle caratteristiche statiche e dinamiche della presenza estera in Piemonte, ma anche per verificarne motivazioni, modalità e percorsi insediativi e soprattutto per acquisire elementi valutativi sull'importanza relativa dei fattori localizzativi alle diverse scale nazionali, regionali e locali, è stata realizzata un'indagine diretta per mezzo di un questionario postale chiuso, inviato nel 1995 a tutte le unità a partecipazione estera censite nell'inventario in precedenza citato.

Il questionario (vedi Appendice 2) è articolato in tre parti: la prima è volta all'acquisizione di alcune sintetiche informazioni su gruppi e imprese madri e sul loro grado di diffusione operativa in Europa e in Italia; la seconda si riferisce alla raccolta su scala italiana di alcune delle principali variabili economiche delle imprese (fatturato, addetti e investimenti) per valutare l'incidenza della presenza regionale rispetto a quella nazionale, nonché per verificare la struttura tipologica delle unità operative; sullo sfondo di questa cornice generale la terza parte del questionario si riferisce agli specifici insediamenti in Piemonte con interrogativi riconducibili a quattro grandi aree tematiche relative alla natura dei percorsi insediativi, ai fattori di localizzazione, alle caratteristiche e alle relazioni di impresa e alla loro valutazione.

Per quanto concerne i percorsi insediativi sono state indagate motivazioni e modalità degli investimenti, scelte localizzative, processi decisionali e fonti di conoscenza e informazione; i fattori localizzativi, come si è detto, sono stati esaminati alle diverse scale nazionali, regionali e locali, per evidenziarne sia la funzione attrattiva al momento dell'inse-diamento sia l'attuale impatto, favorevole o sfavorevole, sulla competitività delle imprese. Le caratteristiche e le relazioni di milieu delle unità estere sono state esplorate con alcune domande concernenti la loro autonomia decisionale, i vettori di acquisizione di tecnologia, la posizione in termini di interscambio commerciale, i rapporti con i principali soggetti economici, sociali e istituzionali del Piemonte. Infine, i quesiti concernenti la valutazione degli attuali fattori competitivi sono stati integrati con la richiesta di giudicare la natura delle interazioni di milieu insieme con le azioni orientate all'attrazione di investimenti esteri.

L'invio dei questionari è stato effettuato a partire dalla seconda metà del 1995, anno rispetto a cui quindi i dati poi raccolti consentono di presentare in modo compiuto la situazione degli intervistati.

A conclusione della rilevazione diretta sono risultati disponibili 71 questionari (corrispondenti al 18,5% dell'universo delle imprese estere) compilati con un sufficiente grado di completezza e attendibilità, in modo tale da permettere un'adeguata esplorazione delle problematiche studiate (tab. 21).

Confrontando le variabili disponibili dell'universo con quelle dell'insieme delle imprese che hanno risposto si osserva un'accettabile uniformità della distribuzione per quanto riguarda la nazionalità di appartenenza e l'articolazione territoriale, mentre più problematica appare la distribuzione del campione per settore di attività, dove i servizi risultano sovrarappresentati di 7 punti e le altre manifatturiere sottorappresentate di 12 punti. Nonostante questo limite, utile comunque per osservare più da vicino uno degli aspetti più interessanti dei recenti processi di internazionalizzazione, cioè la terziarizzazione delle attività, la buona aderenza complessiva del campione alle principali caratteristiche del fenomeno ne esplicita una sufficiente rappresentatività, garantendo dunque un buon grado di attendibilità delle valutazioni che scaturiscono dall'indagine.

Tab. 21 Confronto fra universo piemontese e campione, per nazionalità, settore e localizzazione

	Numero		Frequenze relative (%)		Grado di copertura (%)
	Campione	Universo	Campione	Universo	Campione/universo
<i>Nazionalità</i>					
Francia	14	93	20,0	24,0	15,0
Usa	20	88	28,0	23,0	22,7
Altri Ue	23	126	32,0	33,0	18,2
Altri	14	76	20,0	20,0	18,4
Totale	71	383	100,0	100,0	18,5
<i>Settore</i>					
Metalmeccanica	32	154	45,0	40,0	20,8
Altre manifatturiere	25	180	35,0	47,0	13,9
Servizi	14	49	20,0	13,0	28,6
Totale	71	383	100,0	100,0	18,5
<i>Localizzazione</i>					
Torino	38	229	54,0	60,0	16,6
Nord Piemonte	16	71	23,0	19,0	22,5
Sud Piemonte	17	83	24,0	22,0	20,5
Totale	71	383	100,0	100,0	18,5

L'elaborazione delle informazioni raccolte con l'indagine diretta si è articolata in due fasi specifiche: nella prima si è ricostruito il quadro analitico del campione secondo le modalità esplicitate nel presente capitolo e nei successivi IV, V e VI; nella seconda si sono riorganizzati i dati emersi in funzione della costruzione di alcune tipologie di impresa, i cui profili sono esposti nel capitolo VII.

Per conseguire un livello di organicità analitica e interpretativa adeguato all'articolato ventaglio di informazioni risultanti dalla rilevazione, l'esame dei dati è stato condotto a partire da alcune principali variabili esplicative che esprimono gli elementi costitutivi delle unità prese in considerazione. Tali variabili sono state impiegate per organizzare in modo sistematico i restanti elementi conoscitivi, e sono state costruite sulla base dell'importanza che la letteratura riconosce loro, e dell'esigenza di ripartire i casi esaminati in un numero di classi statisticamente consistenti.

Le unità a capitale estero esaminate sono state classificate innanzitutto secondo:

- a) la *nazionalità delle imprese proprietarie*, per verificare il delinearsi di condotte e stili di internazionalizzazione e di una eventuale differenziazione fra quattro raggruppamenti:
 - le imprese francesi, per la loro rilevanza e il ruolo di tradizionali investitori in Piemonte, nonché per le specificità connesse alla prossimità territoriale;
 - le imprese statunitensi, anch'esse rilevanti perché tradizionali investitori e portatrici di peculiari stili di management;
 - le imprese di altri Paesi comunitari, per un ulteriore controllo della significatività dell'appartenenza all'Unione Europea ai fini dei processi di internazionalizzazione;
 - le imprese di altri Paesi, per appurare singolarità di comportamento di realtà più distanti dal punto di vista geografico e/o istituzionale;
- b) il *settore di attività*, per controllare le difformità connotative, dinamiche e di attrattività in funzione della differenza operativa e di mercato fra:
 - le imprese metalmeccaniche, operanti all'interno del tradizionale ambito di forza del sistema produttivo regionale;
 - le altre imprese manifatturiere, per segnalare eventuali specifiche potenzialità e interessi di attività e mercati complementari;
 - le imprese dei servizi, per individuare peculiarità insediative di un ambito che si sta progressivamente aprendo all'interazione mondiale;
- c) la *localizzazione territoriale degli insediamenti*, per evidenziare eventuali specializzazioni in diversi contesti locali e particolarità in termini di problematiche di diffusione in base alla seguente ripartizione:
 - provincia di Torino, per esplorare la sensibilità all'internazionalizzazione di un'area centrale, a forte e tradizionale industrializzazione, in transizione verso nuovi assetti produttivi;
 - le province del Nord Piemonte (Biella, Novara, Verbania e Vercelli) per indicare grado e modalità di interazione globale di un'area caratterizzata da una decisiva presenza di sistemi produttivi distrettuali;

- le province del Sud Piemonte (Alessandria, Asti e Cuneo) per verificare l'impatto della presenza estera in un contesto contraddittorio fra tendenze al ristagno demografico e recente vivacità imprenditoriale e produttiva;
- d) la *dimensione aziendale*, necessaria a controllare le diversità riconducibili ad assetti operativi differenziati all'interno di una realtà caratterizzata dalla compresenza di unità di dimensioni anche ridotte o di insediamenti dotati di notevole consistenza occupazionale, ripartendo la varietà di configurazioni organizzative in base alla classificazione Istat che, recuperando le indicazioni dell'Unione Europea, definisce :
 - “piccole” le imprese con meno di 50 addetti;
 - “medie” quelle tra 50 e 250 addetti;
 - “grandi” quelle superiori a 250 addetti;
- e) la *data di insediamento*, per valutare la corrispondenza tra l'evoluzione dei processi di internazionalizzazione in regione e l'andamento economico generale, e per comprendere se il diverso accumulo di esperienze si traduca in mutamenti nelle motivazioni e nelle modalità delle scelte di investimento, nella tipologia settoriale e nei fattori attrattivi e competitivi. La periodizzazione adottata è la seguente:
 - fino al 1973, per contraddistinguere un periodo segnato da una robusta espansione e connotazione prevalentemente industriale dell'economia nazionale e regionale e chiuso dalla crisi petrolifera del 1973;
 - dal 1973 al 1989, per evidenziare una fase di sviluppo contraddistinta da crisi e da ristrutturazioni settoriali e aziendali ma anche dall'avvio di nuovi meccanismi di globalizzazione, fino al culmine della ripresa economica della seconda metà degli anni Ottanta;
 - dal 1990 in poi, per individuare le novità nei processi di internazionalizzazione negli anni più recenti, caratterizzati dal rallentamento della crescita economica e da difficoltà occupazionali, ma anche dalla crescente attenzione e diffusione di politiche di attrazione degli investimenti esteri.

3.2 I gruppi multinazionali e le loro imprese in Italia

Prima di esaminare in dettaglio le caratteristiche degli insediamenti esteri in Piemonte, possono risultare utili alcune considerazioni sulle dimensioni globali degli investitori esteri, secondo quanto sinteticamente espresso dalle variabili dell'ammontare del loro fatturato mondiale e del numero complessivo delle unità con cui operano in Europa. Anche se la risposta a queste domande del questionario è risultata parziale (60% dei casi), non consentendo di assumere tali indicatori come variabili indipendenti per la successiva elaborazione, dall'esame dei dati disponibili emergono alcuni elementi di interesse degni di nota.

In primo luogo si può notare come non necessariamente investano all'estero soltanto imprese di grandi dimensioni: il 43% dei gruppi multinazionali dichiara un fatturato relativamente contenuto, non superiore a 1 miliardo di dollari nel 1995, mentre è pari al 25% l'incidenza di imprese grandi, i cui ricavi globali superano i 5 miliardi di dollari (tab. 22).

Tab. 22 Distribuzione percentuale delle imprese multinazionali per classi di fatturato, e per nazionalità e settore

	Classi di fatturato (miliardi di dollari)			Totale
	Fino a 1	Da 1 a 5	Oltre 5	
Totale	43,2	31,8	25,0	100,0
<i>Nazionalità</i>				
Francia	60,0	10,0	30,0	100,0
Usa	33,3	50,0	16,7	100,0
Altri Ue	50,0	35,7	14,3	100,0
Altri	25,0	25,0	50,0	100,0
<i>Settore</i>				
Metalmeccanica	45,0	40,0	15,0	100,0
Altre manifatturiere	33,3	33,3	33,3	100,0
Servizi	55,6	11,1	33,3	100,0

Se la soglia di 1 miliardo di dollari può essere ritenuta indicativa di dimensioni contenute solo in termini relativi, la presenza di mini-multinazionali è confermata dal fatto che il 10% dei casi in esame consegue

ricavi inferiori ai 100 milioni di dollari e un altro 10% opera entro il limite dei 150 milioni. Non stupisce che l'incidenza di "piccole" multinazionali sia più consistente da parte della Francia e degli altri Paesi comunitari, facilitata dal gioco della prossimità geografica, mentre il peso superiore delle "grandi" da parte degli altri Paesi è riconducibile anche all'originaria configurazione produttiva strutturalmente più concentrata. Dal punto di vista settoriale troviamo una rilevanza più consistente di multinazionali "piccole" nei servizi, a fianco peraltro di una robusta presenza di imprese maggiori, che per converso pesano di meno nel settore metalmeccanico.

Passando a considerare la dimensione diffusiva degli investitori esteri, esprimibile dal numero di unità da essi gestite in Europa, si deve innanzitutto prendere atto della corrispondenza fra dimensioni in termini di fatturato e numerosità degli insediamenti: le imprese crescono di fatturato aumentando il numero delle loro unità operative, ma si nota la presenza di multinazionali "piccole" anche in termini diffusivi (tab. 23).

Tab. 23 Distribuzione percentuale delle imprese multinazionali per classi di fatturato e numero di unità in Europa

Classi di fatturato (miliardi di dollari)	Numero di unità			
	Fino a 5	Da 6 a 15	16 e oltre	Totale
Totale	48,8	25,6	25,6	100,0
Fino a 1	50,0	42,9	7,1	100,0
Da 1 a 5	33,3	22,2	44,4	100,0
Oltre 5	33,3	-	66,7	100,0

Le imprese francesi presentano una maggiore articolazione operativa che comprende peraltro anche le loro unità in Francia, mentre quelle statunitensi, anche per ovvie ragioni geografiche, per quasi il 70% dei casi sono presenti in Europa con poche unità. Sotto il profilo settoriale emerge con evidenza la maggiore concentrazione tecnica dei settori manifatturieri a fronte di una struttura operativa assai più articolata nei servizi (tab. 24).

Tab. 24 Distribuzione percentuale delle imprese multinazionali per numero di unità in Europa, e per nazionalità e settore

	Numero di unità			Totale
	Fino a 5	Da 6 a 15	16 e oltre	
Totale	48,7	25,7	25,6	100,0
<i>Nazionalità</i>				
Francia	–	50,0	50,0	100,0
Usa	69,2	15,4	15,4	100,0
Altri Ue	42,9	35,7	21,4	100,0
Altri	66,7	–	33,3	100,0
<i>Settore</i>				
Metalmeccanica	55,0	30,0	15,0	100,0
Altre manifatturiere	63,6	18,2	18,2	100,0
Servizi	12,5	25,0	62,8	100,0

Si potrebbe dunque ipotizzare per le imprese relativamente più piccole un orizzonte insediativo più specifico, e quindi una maggiore selettività nelle strategie di investimento all'estero a fronte di un orizzonte più diffusivo, con un ventaglio di scelte localizzative più ampio, per quelle grandi. Allo stesso modo, per chi voglia attrarre investimenti esteri, si potrebbe ipotizzare una maggiore probabilità di intercettare gli insediamenti di imprese dei servizi, che presentano una maggiore articolazione delle loro iniziative. Questi elementi di ragionamento vedono confermata la loro pregnanza dalla constatazione che al crescere delle unità in Europa cresce anche quello delle unità con cui le multinazionali operano in Italia (tab. 25).

Tab. 25 Distribuzione percentuale delle imprese multinazionali per numero di unità in Europa e in Italia

N. di unità in Europa	Numero di unità in Italia			Totale
	1	Da 2 a 5	6 e oltre	
Totale	47,9	29,6	22,5	100,0
Fino a 5	68,4	31,6	–	100,0
Da 6 a 15	60,0	30,0	10,0	100,0
16 e oltre	10,0	40,0	50,0	100,0

Da questa osservazione si può desumere una valutazione confortante sul ruolo tutt'altro che marginale del nostro Paese nei processi di internazionalizzazione, se non altro per le dimensioni del suo mercato, oltre che ribadire l'opportunità di puntare all'attrazione di imprese a internazionalizzazione diffusiva per aumentare la probabilità di intercettare almeno una delle loro molteplici iniziative di investimento estero.

In effetti, focalizzando l'attenzione sull'articolazione in termini di unità della presenza estera in Italia, emerge che nel 48% dei casi le imprese estere operano con una sola unità nel nostro paese, il che può quantomeno indicare la presenza di un problema di selettività e di concorrenza localizzativa infranazionale (tab. 26).

Tab. 26 Distribuzione percentuale delle imprese multinazionali per numero di unità in Italia, e per nazionalità e settore

	Numero di unità in Italia			Totale
	1	Da 2 a 5	6 e oltre	
Totale	47,9	29,6	22,5	100,0
<i>Nazionalità</i>				
Francia	42,9	35,7	21,4	100,0
Usa	50,0	35,0	15,0	100,0
Altri Ue	60,9	17,4	21,7	100,0
Altri	28,6	35,7	35,7	100,0
<i>Settore</i>				
Metalmeccanica	53,1	34,4	12,5	100,0
Altre manifatturiere	44,0	24,0	32,0	100,0
Servizi	42,9	28,6	28,6	100,0

Nell'ipotesi di una corrispondenza tra numero di insediamenti e maggiore probabilità di una loro distribuzione meno concentrata e selettiva dal punto di vista territoriale, risulterebbero più interessanti le decisioni delle imprese dei Paesi non appartenenti all'Unione Europea né degli Stati Uniti e di quelle operanti nelle altre attività manifatturiere, mentre nei servizi l'incidenza relativamente contenuta di imprese che operano in Italia con un numero elevato di unità può indicarne una fase di primo ingresso nel nostro Paese.

Estendendo l'indagine alla scala nazionale si può vedere che le imprese alle quali fanno capo le 71 unità piemontesi del nostro campio-

ne risultano operare in Italia complessivamente con 432 unità operative, per un'occupazione globale di oltre 33.000 addetti (tab. 27).

Tab. 27 Dimensioni delle imprese multinazionali del campione per nazionalità, settore e addetti

	Imprese		Unità operative		Addetti	
	N.	%	N.	%	N.	%
Totale	71	100,0	431	100,0	33.506	100,0
<i>Nazionalità</i>						
Francia	14	19,7	58	13,6	2.608	7,7
Usa	20	28,2	107	24,8	8.771	26,2
Altri Ue	23	32,4	98	22,7	4.674	13,9
Altri	14	19,7	168	38,9	17.453	52,1
<i>Settore</i>						
Metalmeccanica	32	45,1	123	28,6	16.303	48,7
Altre manifatturiere	25	35,2	191	44,3	6.562	19,6
Servizi	14	19,7	117	27,2	10.641	31,7
<i>Addetti</i>						
Fino a 50 addetti	19	28,3	65	15,1	446	1,3
Da 51 a 250	22	33,8	165	38,3	3.048	9,1
Da 251 in poi	30	38,0	201	46,6	30.012	89,6

In termini occupazionali vengono dunque rivalutati l'incidenza degli altri Paesi (non Ue e non Stati Uniti), e il peso dei servizi dal punto di vista settoriale, mentre appare ovviamente predominante il ruolo delle aziende di maggiori dimensioni. La constatazione di questa forte concentrazione occupazionale – meno del 40% delle imprese assomma quasi il 90% degli addetti – può indurre a circoscrivere in qualche misura l'interesse verso la presenza delle imprese più piccole, il cui contributo, almeno sotto questo profilo, risulta piuttosto ridotto.

Ciononostante si può notare che fra le imprese provenienti dalla Francia e dagli altri Paesi comunitari, l'incidenza in termini numerici di quelle minori è superiore alla media, al contrario di quanto avviene per gli Stati Uniti e per gli altri Paesi, per i quali è maggiore la presenza di aziende più grandi. In un'ottica settoriale è invece la metalmeccanica a registrare la maggiore frequenza delle dimensioni superiori a fronte di

una più accentuata frammentazione nel settore dei servizi, che si caratterizza dunque per una polverizzazione fra numerose piccole imprese con limitato peso occupazionale e poche aziende con un grande apporto in termini di addetti (tab. 28).

Tab. 28 Distribuzione percentuale delle imprese estere operanti in Italia per classi di addetti, e per nazionalità e settore

	Fino a 50 addetti	Da 51 a 250 addetti	Da 251 in poi	Totale
Totale	28,3	33,7	38,0	100,0
<i>Nazionalità</i>				
Francia	35,7	35,7	28,6	100,0
Usa	21,1	26,3	52,6	100,0
Altri Ue	42,9	28,6	28,6	100,0
Altri	7,7	46,2	46,2	100,0
<i>Settore</i>				
Metalmeccanica	22,6	29,0	48,4	100,0
Altre manifatturiere	29,2	37,5	33,3	100,0
Servizi	41,7	33,3	25,0	100,0

L'importanza delle imprese maggiori può essere ulteriormente sottolineata osservando la corrispondenza fra le dimensioni in termini di fatturato mondiale e quelle in termini di fatturato in Italia (tab. 29), quella fra l'entità del fatturato in Italia e la consistenza occupazionale (tab. 30) e da ultimo quella fra fatturato e numero di unità operative (tab. 31).

Tab. 29 Distribuzione percentuale delle imprese per classi di fatturato mondiale e classi di fatturato in Italia

Fatturato mondiale (in mld di dollari)	Fatturato Italia (in mld di lire)			Totale
	Fino a 25	Da 25 a 100	100 e oltre	
Totale	42,5	32,5	25,0	100,0
Fino a 1	47,1	47,1	5,9	100,0
Da 1 a 5	7,7	38,5	53,9	100,0
Oltre 5	30,0	40,0	30,0	100,0

Tab. 30 Distribuzione percentuale delle imprese per classi di fatturato in Italia e classi di addetti

Fatturato in Italia (in mld di lire)	Classi di addetti			
	Fino a 50	Da 51 a 250	Oltre 250	Totale
Totale	28,3	33,7	38,0	100,0
Fino a 25	84,2	15,8	–	100,0
Da 25 a 100	8,0	64,0	28,0	100,0
100 e oltre	–	5,0	95,0	100,0

Tab. 31 Distribuzione percentuale delle imprese per classi di fatturato e numero di unità in Italia

Fatturato in Italia (in mld di lire)	Numero di unità			
	1 unità	Da 2 a 5	6 e oltre	Totale
Totale	47,7	32,3	20,0	100,0
Fino a 25	70,0	15,0	15,0	100,0
Da 25 a 100	60,0	28,0	12,0	100,0
100 e oltre	10,0	55,0	35,0	100,0

Come era prevedibile, le grandi imprese internazionali sono anche grandi imprese in Italia, sia per fatturato che per occupazione e hanno nel nostro Paese una presenza più ramificata. La consapevolezza della concentrazione e della rilevanza occupazionale delle imprese maggiori costituisce indubbiamente un indicatore a favore di un'attenzione particolare nei loro confronti, valutazione che però può essere integrata e arricchita con l'esame di alcune caratteristiche di performance (crescita del fatturato, incremento dell'occupazione, livello e incremento della produttività, tasso di investimento e qualificazione della manodopera) delle imprese estere che operano in Italia. Nel quadriennio 1990-'95, contraddistinto sostanzialmente da una congiuntura negativa, si può osservare come quasi metà delle imprese indagate faccia riscontrare livelli produttivi stagnanti o in diminuzione, a cui corrisponde un'incidenza del 49% di casi di diminuzione dell'occupazione a fronte di risultati particolarmente positivi per un terzo delle aziende in termini di crescita produttiva e di un quarto in termini di crescita occupazionale (tabb. 32 e 33).

Tab. 32 Distribuzione percentuale delle imprese per variazione del fatturato, e per nazionalità, settore e addetti

	Variazione del fatturato			Totale
	Diminuzione	Crescita	Forte crescita	
Totale	45,5	20,0	34,5	100,0
<i>Nazionalità</i>				
Francia	45,5	18,2	36,4	100,0
Usa	66,7	13,3	20,0	100,0
Altri Ue	37,5	18,8	43,8	100,0
Altri	30,8	30,8	38,5	100,0
<i>Settore</i>				
Metalmeccanica	59,3	22,2	18,5	100,0
Altre manifatturiere	33,3	19,1	47,6	100,0
Servizi	28,6	14,3	57,1	100,0
<i>Addetti</i>				
Fino a 50	46,7	13,3	40,0	100,0
Da 51 a 250	36,8	26,3	36,8	100,0
Da 251 e oltre	52,4	19,1	28,6	100,0

Tab. 33 Distribuzione percentuale delle imprese per dinamica occupazionale, e per nazionalità, settore e addetti

	Dinamica occupazionale			Totale
	Diminuzione	Stabilità	Crescita	
Totale	49,2	25,4	25,4	100,0
<i>Nazionalità</i>				
Francia	25,0	33,3	41,7	100,0
Usa	75,0	12,5	12,5	100,0
Altri Ue	55,6	27,8	16,7	100,0
Altri	30,8	30,8	38,5	100,0
<i>Settore</i>				
Metalmeccanica	67,9	17,9	14,2	100,0
Altre manifatturiere	39,1	34,8	26,1	100,0
Servizi	12,5	25,0	62,5	100,0
<i>Addetti</i>				
Fino a 50	17,7	47,0	35,3	100,0
Da 51 a 250	52,6	15,8	31,6	100,0
Da 251 e oltre	69,6	17,4	13,0	100,0

Dai dati in nostro possesso risulta evidente l'andamento migliore delle imprese più piccole, soprattutto in termini occupazionali, con solo

il 18% dei casi in diminuzione a fronte del 70% di quelle più grandi. Sotto questo profilo è ancora più rilevante la contrapposizione che emerge dal punto di vista settoriale fra i servizi da una parte, nei quali oltre il 60% delle aziende aumenta la base occupazionale e il 57% incrementa in modo sostanzioso i ricavi, e la metalmeccanica dall'altra, in cui prevalgono i casi di diminuzione. Prendendo in esame i livelli di produttività, espressi dal rapporto fatturato per addetto, si può sottolineare in primo luogo come due terzi delle imprese estere presenti un livello medio-alto, con una vistosa accentuazione nei servizi (in funzione delle caratteristiche operative di questo settore), ma anche nelle imprese di minori dimensioni (tab. 34).

Tab. 34 Distribuzione percentuale delle imprese per livello di produttività (fatturato per addetto), e per nazionalità, settore e addetti

	Livello di produttività			Totale
	Basso	Medio	Alto	
Totale	34,4	42,2	23,4	100,0
<i>Nazionalità</i>				
Francia	15,4	46,2	38,5	100,0
Usa	33,3	44,4	22,2	100,0
Altri Ue	45,0	30,0	25,0	100,0
Altri	38,5	53,9	7,7	100,0
<i>Settore</i>				
Metalmeccanica	46,7	36,7	16,7	100,0
Altre manifatturiere	29,2	58,3	12,5	100,0
Servizi	10,0	20,0	70,0	100,0
<i>Addetti</i>				
Fino a 50	38,9	22,2	38,9	100,0
Da 51 a 250	25,0	50,0	25,0	100,0
Da 251 e oltre	38,5	50,0	11,5	100,0

È interessante però notare come il risultato si ribalti in termini di incremento di produttività dove le aziende minori e quelle dei servizi fanno riscontrare una prevalente stabilità a fronte di più sensibili aumenti nelle altre manifatturiere e nelle dimensioni medie (tab. 35).

Tab. 35 Distribuzione percentuale delle imprese per dinamica della produttività, e per nazionalità, settore e addetti

	Dinamica della produttività			Totale
	Stabilità	Aumento	Forte aumento	
Totale	36,4	25,4	38,2	100,0
<i>Nazionalità</i>				
Francia	45,5	27,3	27,3	100,0
Usa	46,7	6,7	46,7	100,0
Altri Ue	25,0	25,0	50,0	100,0
Altri	30,8	46,2	23,1	100,0
<i>Settore</i>				
Metalmeccanica	40,7	25,9	33,3	100,0
Altre manifatturiere	19,1	28,6	52,4	100,0
Servizi	71,4	14,3	14,3	100,0
<i>Addetti</i>				
Fino a 50	66,7	13,3	20,0	100,0
Da 51 a 250	26,3	15,8	57,9	100,0
Da 251 e oltre	23,8	42,9	33,3	100,0

Questa dinamica può essere, almeno indicativamente, attribuibile al tasso di investimento in quanto rappresentativo dell'innovazione tecnologica: sono appunto le imprese medie e le altre manifatturiere a presentare la maggiore frequenza di casi ad elevata incidenza degli investimenti sul fatturato: i servizi investono assai meno, ma anche fra le imprese maggiori sono limitati i casi di alta quota di investimento (tab. 36).

Infine, dall'esame della qualificazione della manodopera, espressa dal rapporto fra laureati e addetti totali, ritorna a essere valorizzata la presenza di imprese dei servizi e di piccole dimensioni, presso le quali la frequenza di casi ad alta qualificazione è decisamente più diffusa (tab. 37).

Gli spunti analitici offerti dalla serie di tabelle precedenti possono essere sintetizzati in schemi unitari di valutazione che considerano da un lato le performance migliori (tab. 38) e dall'altro quelle peggiori (tab. 39).

Tab. 36 Distribuzione percentuale delle imprese per tasso di investimento, e per nazionalità, settore e addetti

	Tasso di investimento			Totale
	Basso	Medio	Alto	
Totale	50,0	26,0	24,0	100,0
<i>Nazionalità</i>				
Francia	58,3	25,0	16,7	100,0
Usa	45,5	36,4	18,1	100,0
Altri Ue	46,7	26,7	26,7	100,0
Altri	50,0	16,7	33,3	100,0
<i>Settore</i>				
Metalmeccanica	54,2	29,2	16,7	100,0
Altre manifatturiere	42,9	19,1	38,1	100,0
Servizi	60,0	40,0	-	100,0
<i>Addetti</i>				
Fino a 50	66,7	-	33,3	100,0
Da 51 a 250	36,8	21,1	42,1	100,0
Da 251 e oltre	54,6	40,9	4,6	100,0

Tab. 37 Distribuzione percentuale delle imprese per qualificazione manodopera (incidenza laureati su totale), e per nazionalità, settore e addetti

	Qualificazione manodopera			Totale
	Bassa	Media	Alta	
Totale	44,0	32,0	24,0	100,0
<i>Nazionalità</i>				
Francia	45,5	18,2	36,4	100,0
Usa	15,4	46,2	38,5	100,0
Altri Ue	50,0	31,3	18,8	100,0
Altri	70,0	30,0	0,0	100,0
<i>Settore</i>				
Metalmeccanica	46,4	35,7	17,9	100,0
Altre manifatturiere	64,3	28,6	7,1	100,0
Servizi	0,0	25,0	75,0	100,0
<i>Addetti</i>				
Fino a 50	7,1	28,6	64,3	100,0
Da 51 a 250	55,6	38,9	5,5	100,0
Da 251 e oltre	61,1	27,9	11,1	100,0

Tab. 38 Indicatori di performance per nazionalità, settore e dimensione: categorie superiori alla media

	Nazionalità	Settore	Dimensione
Alta crescita di fatturato	Altri Ue	Servizi	Piccole
Alta crescita di occupazione	Francia	Servizi	Piccole
Alto livello di produttività	Francia	Servizi	Piccole
Alto incremento di produttività	Altri Ue	Altre manifattur.	Medie
Alto tasso di investimento	Altri	Altre manifattur.	Medie
Alta incidenza di laureati	Usa	Servizi	Piccole

Tab. 39 Indicatori di performance per nazionalità, settore e dimensione: categorie inferiori alla media

	Nazionalità	Settore	Dimensione
Bassa crescita di fatturato	Usa	Metalmeccanica	Grandi
Bassa crescita di occupazione	Usa	Metalmeccanica	Grandi
Basso livello di produttività	Altri Ue	Metalmeccanica	Piccole
Basso incremento di produttività	Usa	Servizi	Piccole
Basso tasso di investimento	Francia	Servizi	Piccole
Bassa incidenza di laureati	Altri	Altre manifattur.	Grandi

Nel primo schema risulta evidente la maggiore dinamicità dei servizi e delle piccole dimensioni aziendali, ad eccezione dell'incremento di produttività e del tasso di investimento dove prevalgono le altre manifatturiere e le dimensioni medie. Nel secondo schema emergono le performance relativamente peggiori del settore metalmeccanico e delle grandi imprese, e, dal punto di vista dei Paesi d'origine, di quelle statunitensi, mentre il debole incremento di produttività e il ridotto tasso d'investimento dei servizi e delle piccole imprese ne confermano la modalità di sviluppo estensivo.

In conclusione, la considerazione qualitativa delle corrispondenze tra le diverse variabili prese in esame può risultare, almeno in prima approssimazione, utile a sottolineare sinteticamente le possibili contraddizioni tra gli obiettivi che si vorrebbero raggiungere attraverso la presenza di imprese estere (tab. 40). Se si cercano prioritariamente aumenti dell'occupazione è meglio non rivolgersi a imprese grandi, più orientate a uno sviluppo intensivo fondato sulla crescita della produttività,

che è correlata negativamente alla crescita degli addetti. Al contrario, si può tener presente che quelle imprese che investono di più riescono a incrementare sia la produttività che l'occupazione – oltre i ricavi –, mentre può essere ovvia, ma tuttavia sempre da ricordare, l'associazione positiva tra sviluppo dei ricavi e dinamica occupazionale, conseguibile grazie anche a superiori livelli di produttività.

Tab. 40 Matrice delle corrispondenze tra variabili

	Dimensione occupazionale	Dimensione fatturato	Livello produttività	Incremento produttività	Incremento fatturato	Incremento occupazion.	Quota laureati	Livello investimenti
Dimens. occupazionale		+	-	+	-	-	-	0
Dimens. fatturato	+		+	+	-	-	-	0
Livello produttività	-	+		-	+	+	+	0
Incremento produttività	+	+	-		+	-	0	+
Incremento fatturato	-	-	+	+		+	-	+
Incremento occupazionale	-	-	+	-	+		0	+
Quota laureati	-	-	+	0	-	0		0
Livello investimenti	0	0	0	+	+	+	0	

(0 : corrispondenza nulla; + : corrispondenza positiva; - : corrispondenza negativa)

3.3 Le imprese estere in Piemonte: incidenza e dinamica comparata

L'esame a livello regionale consente in primo luogo di constatare che le nostre 71 imprese hanno in Piemonte 112 unità, cioè il 25% delle 432 totali su cui si articola la loro attività alla scala nazionale, ma concentrano in regione oltre 15.000 dei 33.000 addetti da esse occupati nel complesso dell'Italia, con un'incidenza di circa il 45%, dunque ben

superiore a quella registrata in termini di unità locali (tab. 41). Da questa rilevanza e concentrazione dell'occupazione si possono individuare alcune connotazioni dei processi insediativi attuati dal capitale estero. Ad esempio, la maggiore concentrazione regionale delle imprese francesi può rappresentare l'importanza dei fattori di prossimità nelle scelte di investimento multinazionale, mentre quella del settore metalmeccanico può confermarne la rilevanza come convogliatore verso il Piemonte di iniziative estere, a fronte della minor concentrazione dei servizi che indicherebbe un ruolo secondario della regione nei percorsi di ingresso in Italia da parte di investitori esteri di questo comparto.

Tab. 41 Dimensioni in Piemonte delle imprese multinazionali del campione, per nazionalità, settore e addetti

	Imprese		Unità operative		Addetti		Incidenza occupaz.
	N.	%	N.	%	N.	%	Piemonte/Italia
Totale	71	100,0	112	100,0	15.169	100,0	45,3
<i>Nazionalità</i>							
Francia	14	19,7	19	17,0	1.642	10,8	62,9
Usa	20	28,2	26	23,2	4.137	27,3	50,9
Altri Ue	23	32,4	39	34,8	2.380	15,7	47,2
Altri	14	19,7	28	25,0	7.010	46,2	40,2
<i>Settore</i>							
Metalmeccanica	32	45,1	46	41,0	10.703	70,6	65,7
Altre manifattur.	25	35,2	47	42,0	3.103	20,5	47,3
Servizi	14	19,7	19	17,0	1.363	8,9	12,8
<i>Addetti</i>							
Fino a 50	20	28,2	29	25,9	404	2,7	90,6
Da 51 a 250	24	33,8	55	49,1	2.465	16,2	80,9
Da 251 e oltre	27	38,0	28	25,0	12.300	81,1	40,9

In secondo luogo, osservando anche alla scala regionale la connotazione diffusiva, in termini di unità operative, si rileva che un'ampia maggioranza dei casi, pari al 72%, opera in Piemonte con una sola unità, mentre solo il 13% dei casi articola la sua presenza regionale in 3 o più unità (tab. 42).

Tab. 42 Distribuzione percentuale delle imprese per numero di unità in Piemonte e in Italia, e per nazionalità e settore

N. di unità in Italia	Numero di unità in Piemonte			Totale
	1	2	3 e oltre	
1	100,0	–	–	100,0
Da 2 a 5	66,7	28,6	4,8	100,0
6 e oltre	18,7	31,3	50,0	100,0
Totale	71,8	15,5	12,7	100,0
<i>Nazionalità</i>				
Francia	78,6	7,1	14,3	100,0
Usa	85,0	10,0	5,0	100,0
Altri Ue	73,9	13,0	13,0	100,0
Altri	42,9	35,7	21,4	100,0
<i>Settore</i>				
Metalmeccanica	75,0	15,6	9,4	100,0
Altre manifatturiere	60,0	20,0	20,0	100,0
Servizi	85,7	7,1	7,1	100,0

Il limitato peso di imprese con più unità nel settore metalmeccanico è riferibile alla concentrazione tecnica che caratterizza questo tipo di attività, mentre la loro ancora inferiore incidenza nei servizi, di gran lunga minore del corrispondente dato alla scala nazionale, ribadisce il ruolo secondario del Piemonte nella distribuzione interregionale di questo settore.

Il confronto tra il numero di unità con cui le imprese estere operano in Italia e in Piemonte, oltre a ribadire l'ovvia corrispondenza tra i due livelli territoriali, può essere impiegato a costruire una nuova variabile indipendente, che da questo momento utilizzeremo per analizzare le caratteristiche degli insediamenti regionali, rappresentativa della *tipologia della presenza regionale* nel quadro della strategia di investimento dei gruppi esteri in Italia. Definiremo pertanto:

- “specifica”, la tipologia che contraddistingue le imprese con una sola presenza in Piemonte e che è anche l'unica in Italia;
- “periferica”, quella delle imprese con una sola presenza in Piemonte a fronte di più presenze alla scala nazionale;
- “centrale” quella delle imprese con più presenze in regione e numerose presenze in Italia.

L'importanza del Piemonte nei flussi di investimento estero rivolti all'Italia appare suffragata dal peso contenuto delle presenze periferiche (inferiori al 25% del totale); per contro, maggiore è l'incidenza delle presenze centrali e ancor più quella delle specifiche che si approssimano al 50% dei casi (tab. 43).

Tab. 43 Distribuzione percentuale delle imprese in Piemonte per tipologia

	Centrale	Specifica	Periferica	Totale
Totale	28,2	47,9	23,9	100,0
<i>Nazionalità</i>				
Francia	21,4	42,9	35,7	100,0
Usa	15,0	50,0	35,0	100,0
Altri Ue	26,1	60,9	13,0	100,0
Altri	57,1	28,6	14,3	100,0
<i>Settore</i>				
Metalmeccanica	25,0	53,1	21,9	100,0
Altre manifatturiere	40,0	44,0	16,0	100,0
Servizi	14,4	42,8	42,8	100,0
<i>Dimensione</i>				
Piccole	20,0	70,0	10,0	100,0
Medie	20,0	60,0	20,0	100,0
Grandi	50,0	10,0	40,0	100,0

Sembrano dunque sussistere validi motivi da parte degli investitori esteri per avere una presenza forte in Piemonte nel quadro di un orizzonte strategico italiano, ma anche finalizzato alle peculiari caratteristiche regionali. Naturalmente fra le imprese maggiori è più frequente il caso della tipologia centrale – sempre a ribadire la rilevanza della regione – mentre le piccole e medie imprese si concentrano nella tipologia specifica. Non sorprende inoltre che la specificità prevalga fra gli investimenti nel settore metalmeccanico, in relazione alla tradizionale caratterizzazione regionale in questo tipo di attività, mentre la prevalente centralità degli altri settori manifatturieri sottolinea ulteriormente la validità della regione come base per strategie a più vasto raggio, al contrario di quanto si evidenzia per i servizi, contraddistinti da un'ancora elevata perifericità nella nostra regione. Queste constatazioni tipologi-

che risultano confermate da una misura quantitativa dell'incidenza, in termini di fatturato e di occupazione, dell'attività piemontese delle imprese esaminate su quella da esse complessivamente realizzata in Italia (tab. 44).

Tab. 44 Incidenza percentuale dell'attività in Piemonte sul totale Italia, per nazionalità, settore e tipologia

	Fatturato			Occupazione		
	Meno dell'80%	Oltre l'80%	Totale	Fino al 70%	Oltre il 70%	Totale
Totale	35,7	64,3	100,0	29,3	70,7	100,0
<i>Nazionalità</i>						
Francia	41,7	58,3	100,0	28,6	71,4	100,0
Usa	47,1	52,9	100,0	42,1	57,9	100,0
Altri Ue	13,3	86,7	100,0	11,1	88,9	100,0
Altri	41,7	58,3	100,0	35,7	64,3	100,0
<i>Settore</i>						
Metalmeccanica	37,9	62,1	100,0	29,0	71,0	100,0
Altre manifatturiere	30,0	70,0	100,0	22,7	77,3	100,0
Servizi	42,9	57,1	100,0	41,7	58,3	100,0
<i>Tipologia</i>						
Centrale	60,0	40,0	100,0	41,2	58,8	100,0
Specifica	–	100,0	100,0	–	100,0	100,0
Periferica	83,3	16,7	100,0	75,0	25,0	100,0

Ovviamente le imprese specifiche esauriscono alla scala regionale la loro attività in Italia, mentre per quelle periferiche è limitato il numero di casi per i quali il Piemonte ha un'incidenza elevata sul totale nazionale, a fronte di circa il 50% dei casi di imprese a tipologia centrale per i quali la regione concentra gran parte dell'attività italiana. Un ulteriore elemento per valutare la centralità del Piemonte può risiedere nell'analisi della localizzazione geografica della sede centrale delle imprese esaminate (tab. 45).

Nel complesso la dipendenza da una sede extraregionale riguarda meno del 20% dei casi ed è comprensibilmente più accentuata per le imprese periferiche, con un'incidenza tuttavia inferiore a quanto ci si sarebbe potuto attendere per questa tipologia. La dipendenza dall'ester-

no è per definizione assente nelle specifiche, e dunque nelle imprese più piccole, ma ricorre più frequentemente nelle grandi, nei servizi e nelle aziende statunitensi, mentre per quelle francesi e comunitarie si ha in Piemonte una prevalente frequenza della regia delle operazioni nazionali. La localizzazione della sede centrale nel capoluogo torinese è consistente ma non predominante rispetto al resto della regione dove si collocano in misura particolare le imprese estere più piccole, quelle specifiche e quelle delle altre attività manifatturiere. A Torino concentrano invece la loro sede le imprese estere metalmeccaniche ma anche quelle dei servizi, a ribadire il ruolo pilota nello sviluppo del terziario più moderno.

Tab. 45 Distribuzione percentuale delle imprese per localizzazione della sede centrale, e per nazionalità, settore, dimensione e tipologia

	Localizzazione sede centrale			Totale
	Torino	Resto Piemonte	Italia	
Totale	23,9	57,7	18,3	100,0
<i>Nazionalità</i>				
Francia	28,6	57,1	14,3	100,0
Usa	40,0	30,0	30,0	100,0
Altri Ue	13,0	78,3	8,7	100,0
Altri	14,3	64,3	21,4	100,0
<i>Settore</i>				
Metalmeccanica	28,1	59,4	12,5	100,0
Altre manifatturiere	12,0	68,0	20,0	100,0
Servizi	35,7	35,7	28,6	100,0
<i>Dimensione</i>				
Piccole	21,0	78,9	–	100,0
Medie	22,7	59,1	18,2	100,0
Grandi	23,1	46,2	30,8	100,0
<i>Tipologia</i>				
Centrale	30,0	45,0	25,0	100,0
Specifica	17,7	82,4	–	100,0
Periferica	29,4	23,5	47,1	100,0

La consistente incidenza delle attività realizzate in Piemonte su quelle complessivamente effettuate a scala nazionale fa sì che, confrontando le due scale sulla base di alcuni indicatori di performance, non emergano fra di esse sostanziali differenze (tab. 46).

Tab. 46 Confronto di performance Italia-Piemonte

<i>Incremento del fatturato</i>	<i>Diminuzione</i>	<i>Stabilità</i>	<i>Crescita</i>	<i>Totale</i>
Italia	47,9	20,8	31,3	100,0
Piemonte	48,9	21,9	29,2	100,0
<i>Livello di produttività</i>	<i>Bassa</i>	<i>Media</i>	<i>Alta</i>	<i>Totale</i>
Italia	38,2	40,0	21,8	100,0
Piemonte	52,7	32,7	14,6	100,0
<i>Incremento di produttività</i>	<i>Stabilità</i>	<i>Crescita</i>	<i>Forte crescita</i>	<i>Totale</i>
Italia	35,4	25,0	39,7	100,0
Piemonte	41,7	20,8	37,5	100,0
<i>Dinamica occupazionale</i>	<i>Diminuzione</i>	<i>Crescita</i>	<i>Forte crescita</i>	<i>Totale</i>
Italia	47,4	26,3	26,3	100,0
Piemonte	48,4	26,3	25,0	100,0
<i>Tasso di investimento</i>	<i>Basso</i>	<i>Medio</i>	<i>Alto</i>	<i>Totale</i>
Italia	51,2	23,3	25,6	100,0
Piemonte	39,5	18,6	41,9	100,0

Si possono comunque notare la minore frequenza in Piemonte di imprese a forte crescita, in termini di incremento di ricavi e di occupazione, in logica connessione con l'intonazione congiunturale del periodo considerato, meno favorevole alla regione rispetto ad altre zone italiane. Inoltre si nota la relativa debolezza piemontese in termini di comparazione fra i livelli di produttività, non compensata da recuperi negli ultimi anni. Tuttavia la maggior spinta agli investimenti realizzati in Piemonte rispetto all'Italia potrebbe aver costituito un presupposto per una successiva convergenza anche sotto il profilo della crescita della produttività.

Concentrando l'attenzione alla scala regionale può essere significativo notare come i casi di dinamicità in termini di incremento del fatturato e di produttività siano più frequenti fra le imprese centrali, a fronte di una più accentuata dinamica occupazionale di quelle periferiche. Ciò è comprensibile considerando in un'ottica settoriale l'andamento dei servizi – di più recente insediamento in Piemonte – con caratteristiche di perifericità e dunque con una logica per ora di sviluppo estensivo che privilegia la dimensione occupazionale (tab. 47).

Tab. 47 Distribuzione percentuale delle imprese per indicatori di performance, e per nazionalità, settore, tipologia, fatturato e addetti

	Totale		Dinamica del fatturato		Dinamica dell'occupazione		Dinamica della produttività	
	100,0	100,0	Diminuz.	Aumento	Diminuz.	Stabilità	Aumento	Stabilità
			Fortè aum.	Fortè aum.	Fortè aum.	Fortè aum.	Fortè aum.	Fortè aum.
Nazionalità								
Francia	100,0	44,4	22,2	33,3	25,0	33,3	41,7	33,3
Usa	100,0	60,0	26,7	13,3	75,0	12,5	12,5	6,7
Altri Ue	100,0	46,2	15,4	38,5	50,0	31,3	18,7	30,8
Altri	100,0	36,4	27,3	36,4	30,8	30,8	38,4	45,5
Settore								
Metalmecanica	100,0	57,7	26,9	15,4	71,4	14,3	14,3	38,5
Altre manifatt.	100,0	26,1	18,2	71,4	28,6	42,9	28,6	38,9
Servizi	100,0	50,0	50,0	-	12,5	25,0	62,5	75,0
Tipologia								
Centrale	100,0	35,7	21,4	42,9	50,0	25,0	25,0	35,7
Specifica	100,0	56,0	16,0	28,0	46,4	28,6	25,0	44,0
Periferica	100,0	44,4	44,4	11,1	46,2	23,1	30,8	44,4
Quota fatturato (Piemonte/Italia)								
Meno del 80%	100,0	41,2	29,4	29,4	44,4	27,8	27,8	47,1
80% e oltre	100,0	51,6	19,4	29,0	51,5	27,3	21,2	38,7
Quota addetti (Piemonte/Italia)								
Fino al 70%	100,0	33,3	33,3	33,3	53,3	26,7	20,0	41,7
70% e oltre	100,0	52,8	19,4	27,8	45,2	26,2	28,6	41,7

3.4 Gli insediamenti in Piemonte: struttura, localizzazione ed evoluzione

Dopo aver analizzato la struttura delle imprese conviene entrare nel vivo dell'indagine che, lo ricordiamo, ha avuto come oggetto le unità operative di più recente localizzazione in Piemonte.

Una prima valutazione complessiva delle dimensioni occupazionali evidenzia il fatto che le 71 unità operative, che hanno in totale 12.737 addetti, rappresentano l'84% delle unità piemontesi appartenenti alle relative imprese, indagate attraverso il questionario. Tale incidenza è decisamente alta per le unità francesi, che ne rappresentano il 96% sul totale, e per le altre Ue, con l'83% di copertura, mentre le unità statunitensi coprono il 77% delle presenze totali e quelle degli altri Paesi l'82% (tab. 48).

Tab. 48 Dimensioni delle unità del campione, per nazionalità, settore e addetti

	Unità operative		Addetti		Incidenza unità del campione/unità delle imprese in Piemonte
	N.	%	N.	%	
Totale	71	100,0	12.737	100,0	84,0
<i>Nazionalità</i>					
Francia	14	19,7	1.578	12,4	96,1
Usa	20	28,2	3.200	25,1	77,4
Altri Ue	23	32,4	2.220	17,4	93,3
Altri	14	19,7	5.736	45,0	81,8
<i>Settore</i>					
Metalmeccanica	32	45,1	8.825	69,3	82,4
Altre manifatturiere	25	35,2	2.852	22,4	91,9
Servizi	14	19,7	1.060	8,3	77,8
<i>Addetti</i>					
Fino a 50	29	40,8	557	4,3	n.s.
Da 51 a 250	27	38,0	3.619	28,4	n.s.
Oltre 250	15	21,1	8.561	67,6	n.s.

Il dato che sembra emergere conferma il fatto che, in generale, le imprese dell'Ue del nostro campione sono costituite da un'unica unità operativa mentre quelle non Ue hanno una presenza più articolata sul ter-

ritorio regionale con una pluralità di unità operative. Dal punto di vista settoriale sono i servizi a presentare una maggiore articolazione di impresa a livello regionale, poiché il 78% delle imprese di questo comparto ha solo un'unità operativa in Piemonte. Al contrario nelle altre imprese manifatturiere questo rapporto presenta una copertura del 92%. Tra questi due valori si posiziona la metalmeccanica con una copertura dell'82%.

Considerando il rapporto tra addetti e unità operative, va registrata in primo luogo l'elevata dimensione media delle unità controllate da imprese multinazionali rispetto a quella del complesso delle unità locali operanti in Piemonte. La dimensione media delle prime è infatti di 180 addetti e sale a 205 se si considera la sola industria manifatturiera (contro un dato medio regionale di 13 addetti dell'intero comparto manifatturiero piemontese). Le imprese a partecipazione estera agiscono quindi entro strutture dimensionali decisamente maggiori, un dato questo che dovrebbe quantomeno indurre alla riflessione quanti enfatizzano il ruolo della piccola impresa e delle piccole unità operative in un quadro internazionale globalizzato e definito pertanto da soglie dimensionali decisamente superiori a quelle con cui si è solitamente abituati a trattare in Italia. Questa diversità appare ancor più evidente quando si considerano le unità non europee e non statunitensi: in termini occupazionali è infatti fortemente rivalutata l'incidenza degli altri Paesi, che presentano una dimensione più che doppia di quella media delle unità a partecipazione estera, considerate nel loro insieme, mentre le unità dei Paesi comunitari si attestano sotto la media. Le unità controllate dagli Usa si attestano leggermente sotto la media ma comunque presentano dimensioni decisamente superiori a quelle europee.

Viene infine riconfermato il peso predominante delle unità di maggiori dimensioni (sopra i 250 addetti), che occupano il 68% degli addetti totali contro il 28% delle medie (tra i 51 e i 250 addetti) e solo il 4% delle piccole (sotto i 50 addetti). Anche questo dato riconferma quanto già visto a proposito della dimensione media delle imprese ma esplicita, come era logico attendersi, una struttura dimensionale delle unità presenti in regione meno concentrata verso l'alto.

Passando ora a considerare la distribuzione delle unità in funzione della nazionalità delle imprese estere proprietarie, notiamo che la Fran-

cia concentra le sue unità nei servizi, che ne rappresentano il 29% contro il 20% del dato medio complessivo, e nelle altre manifatturiere con il 43%. Le unità francesi sono prevalentemente localizzate in provincia di Torino, con il 64% contro il 53% della media generale, e presentano in Piemonte una struttura tipologica di tipo periferico, cioè hanno un solo insediamento in Piemonte a fronte di più unità a scala nazionale. La presenza statunitense mostra una forte specializzazione nell'industria metalmeccanica (con il 60% delle unità a fronte del 45% della media del settore), una prevalente connotazione periferica, una concentrazione territoriale nelle province settentrionali del Piemonte e nelle medie dimensioni operative. Le unità degli altri Paesi europei hanno una significativa specializzazione nelle altre imprese manifatturiere e nell'indotto auto, presentano una tipologia localizzativa a carattere specifico (che ne rappresenta oltre il 60% a fronte di un dato medio del 48%), sono prevalentemente localizzate in provincia di Torino e costituite da unità di piccole dimensioni. Infine gli altri Paesi concentrano la loro attività nel settore metalmeccanico con oltre il 57% delle unità e presentano una tipologia distributiva di tipo centrale. Oltre il 70% delle loro unità piemontesi non ha funzioni direzionali o commerciali; si tratta quindi di unità di tipo produttivo di dimensioni prevalentemente medio-grandi, localizzate perlopiù nelle province meridionali della regione.

In generale sembra dunque emergere un orientamento verso la specializzazione settoriale delle unità estere in funzione delle differenti provenienze geografiche: la Francia nei servizi, gli Usa e gli altri Paesi non comunitari nel settore metalmeccanico, gli altri Paesi dell'Unione Europea nell'indotto auto (tab. 49).

L'esame dell'articolazione delle unità nelle diverse aree provinciali consente di notare che nel complesso Torino costituisce il bacino regionale di maggiore peso, con il 53% delle unità, seguito dalle province meridionali (Asti, Alessandria e Cuneo) che insieme concentrano il 24% delle unità, contro il 22,5% di quelle presenti nelle province di Biella, Novara, Verbania e Vercelli (tabb. 50 e 51).

Nella provincia di Torino si concentrano maggiormente le attività relative ai servizi, con il 64% del totale, e quelle conseguenti alla sua tradizionale specializzazione settoriale come la metalmeccanica e soprat-

Tab. 49 Distribuzione percentuale delle unità per nazionalità

	Francia	Usa	Altri Ue	Altri	Totale
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>Settore</i>					
Metalmeccanica	28,6	60,0	34,8	57,1	45,1
Altre manifatturiere	42,8	20,0	43,5	35,7	35,2
Servizi	28,6	20,0	21,7	7,1	19,7
<i>Filiera</i>					
Indotto	7,1	20,0	47,8	42,9	31,0
Altre manifatturiere	64,3	65,0	34,8	50,0	52,1
Servizi	28,6	15,0	17,4	7,1	16,9
<i>Localizzazione</i>					
Torino	64,3	55,0	56,5	35,7	53,5
Nord Piemonte	21,4	25,0	21,7	21,4	22,5
Sud Piemonte	14,3	20,0	21,7	42,9	23,9
<i>Dimensione</i>					
Piccole	42,9	40,0	52,2	21,4	40,9
Medie	35,7	45,0	30,4	42,9	38,0
Grandi	21,4	15,0	17,4	35,7	21,1
<i>Tipologia</i>					
Centrale	21,4	15,0	26,1	57,1	28,2
Specifica	42,9	50,0	60,9	28,6	47,9
Periferica	35,7	35,0	13,0	14,3	23,9

tutto l'indotto auto, di cui assomma il 77% delle unità; qui è anche particolarmente consistente la presenza delle unità francesi e si riscontra una maggiore concentrazione di unità di grandi dimensioni. Nelle province settentrionali si collocano maggiormente unità operanti nelle altre manifatturiere con medie dimensioni aziendali e con una presenza operativa a carattere specifico. Nelle province meridionali si ha una significativa concentrazione di unità controllate da imprese non comunitarie e non statunitensi. Il settore di specializzazione prevalente è quello delle altre imprese manifatturiere e la presenza operativa prevalente è quella di tipo centrale.

Tab. 50 Distribuzione percentuale delle unità per localizzazione in Piemonte

	Torino	Nord Piemonte	Sud Piemonte	Totale
Totale	53,5	22,5	23,9	100,0
<i>Nazionalità</i>				
Francia	64,3	21,4	14,3	100,0
Usa	55,0	25,0	20,0	100,0
Altri Ue	56,5	21,7	21,7	100,0
Altri	35,7	21,4	42,9	100,0
<i>Settore</i>				
Metalmeccanica	62,5	21,9	15,6	100,0
Altre manifatturiere	36,0	28,0	36,0	100,0
Servizi	64,3	14,3	21,4	100,0
<i>Filiera</i>				
Indotto	77,3	4,6	18,2	100,0
Altre manifatturiere	37,8	35,1	27,0	100,0
Servizi	58,3	16,7	25,0	100,0
<i>Dimensione</i>				
Piccole	55,2	24,1	20,7	100,0
Medie	40,7	33,3	25,9	100,0
Grandi	73,3	0,0	26,7	100,0
<i>Tipologia</i>				
Centrale	55,0	15,0	30,0	100,0
Specifica	47,1	32,4	20,6	100,0
Periferica	64,7	11,8	23,5	100,0

Tab. 51 Distribuzione percentuale della localizzazione delle unità per nazionalità, settore, filiera, dimensione, tipologia

	Torino	Nord Piemonte	Sud Piemonte	Totale Piemonte
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>Nazionalità</i>				
Francia	23,7	18,8	11,8	19,7
Usa	28,9	31,3	23,5	28,2
Altri Ue	34,2	31,3	29,4	32,4
Altri	13,2	18,8	35,3	19,7
<i>Settore</i>				
Metalmeccanica	52,6	43,7	29,4	45,1
Altre manifatturiere	23,7	43,7	52,9	35,2
Servizi	23,7	12,5	17,7	19,7
<i>Filiera</i>				
Indotto	44,7	6,3	23,5	31,0
Altre manifatturiere	36,8	81,3	58,8	52,1
Servizi	18,4	12,5	27,7	16,9
<i>Dimensione</i>				
Piccole	42,1	43,7	35,3	40,9
Medie	28,9	56,3	41,2	38,0
Grandi	28,9	0,0	23,5	21,1
<i>Tipologia</i>				
Centrale	28,9	18,7	35,3	28,2
Specifica	42,1	68,8	41,2	47,9
Periferica	28,9	12,5	23,5	23,9

La distribuzione delle unità estere in funzione del settore di attività mette in evidenza la corrispondenza con la tipologia di presenza (tab. 52): concordemente alle aspettative i servizi presentano una tipologia periferica, ben evidenziata dal 43% delle unità contro una media del 24%; tale modalità localizzativa è funzionale all'esigenza delle imprese di servizio di coprire almeno con una unità i diversi bacini di domanda regionale in Italia. Ovviamente diversa è la caratterizzazione tipologica del settore metalmeccanico che risulta funzionale alla tradizionale specializzazione dell'economia regionale: gli insediamenti esteri infatti sono

determinati da un'economia di filiera, logica a cui ben risponde la struttura di tipo specifico che concerne oltre il 53% delle unità di questo comparto. Infine nelle altre manifatturiere si rileva l'elemento di maggior forza localizzativa del Piemonte, in quanto gli investimenti esteri sono per il 40% di tipo centrale.

Tab. 52 Distribuzione percentuale delle unità per settore e per tipologia

	Metalmecchanica	Altre manifatturiere	Servizi	Totale Piemonte
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>Tipologia</i>				
Centrale	25,0	40,0	14,3	28,2
Specifica	53,1	44,0	42,9	47,9
Periferica	21,9	16,0	42,9	23,9

L'articolazione dimensionale consente poi di notare la maggiore incidenza di unità produttive di grandi dimensioni nel settore metalmeccanico e nell'indotto auto a fronte di una maggiore concentrazione di unità medie nelle altre manifatturiere e di unità piccole nei servizi (tab. 53).

Può essere interessante osservare che le unità che fanno riferimento ad imprese centrali presentano la maggiore incidenza di strutture di grande dimensione, quelle che fanno capo ad imprese specifiche sono prevalentemente piccole, mentre le periferiche sono maggiormente concentrate verso la media dimensione.

Considerando infine le caratteristiche delle unità indagate in funzione dell'anno di insediamento, si può evidenziare in primo luogo che poco più di un quinto di esse risulta di recente localizzazione, a fronte di oltre un terzo di antica localizzazione (prima del 1973). La data d'insediamento delle unità risente ovviamente dell'evoluzione dei processi di internazionalizzazione in regione, del suo andamento economico e della progressiva apertura delle frontiere europee. Così l'analisi per settore risulta coerente con la transizione in corso che vede l'industria

Tab. 53 Distribuzione percentuale delle unità per dimensione

	Piccole	Medie	Grandi	Totale
Totale	40,9	38,0	21,1	100,0
<i>Nazionalità</i>				
Francia	42,9	35,7	21,4	100,0
Usa	40,0	45,0	15,0	100,0
Altri Ue	52,2	30,4	17,4	100,0
Altri	21,4	42,9	35,7	100,0
<i>Settore</i>				
Metalmeccanica	28,1	37,5	34,4	100,0
Altre manifatturiere	40,0	48,0	12,0	100,0
Servizi	71,4	21,4	7,1	100,0
<i>Filiera</i>				
Indotto	18,2	31,8	50,0	100,0
Altre manifatturiere	43,2	48,6	8,1	100,0
Servizi	75,0	16,7	8,3	100,0
<i>Localizzazione</i>				
Torino	42,1	28,9	28,9	100,0
Nord Piemonte	43,8	56,2	0,0	100,0
Sud Piemonte	35,3	41,2	23,5	100,0
<i>Data insediamento</i>				
Fino al 1973	40,0	44,0	16,0	100,0
Dal 1974 al 1989	38,7	35,5	25,0	100,0
Dal 1990 in poi	46,7	33,3	20,0	100,0
<i>Tipologia</i>				
Centrale	30,0	40,0	30,0	100,0
Specifica	50,0	35,3	14,7	100,0
Periferica	35,3	41,2	23,5	100,0

lasciare il posto ai servizi: si passa dalla metalmeccanica, di cui oltre il 44% delle unità estere si è insediata in Piemonte prima del 1973, alle altre manifatturiere con il 48% degli insediamenti esteri realizzati nel periodo 1974-'89, per finire con i servizi le cui unità estere appaiono per oltre un terzo realizzate nel periodo più recente (tab. 54).

Tab. 54 Distribuzione percentuale delle unità per data di insediamento

	Prima del 1973	Dal 1974 al 1989	Dal 1990 in poi	Totale
Totale	35,2	43,7	21,1	100,0
<i>Nazionalità</i>				
Francia	42,9	42,9	14,3	100,0
Usa	45,0	35,0	20,0	100,0
Altri Ue	34,8	47,8	17,4	100,0
Altri	14,3	50,0	35,7	100,0
<i>Settore</i>				
Metalmeccanica	43,8	37,5	18,7	100,0
Altre manifatturiere	36,0	48,0	16,0	100,0
Servizi	14,3	50,0	35,7	100,0
<i>Filiera</i>				
Indotto	22,7	59,1	18,2	100,0
Altre manifatturiere	48,7	35,1	16,2	100,0
Servizi	16,6	41,7	41,7	100,0
<i>Localizzazione</i>				
Torino	39,5	42,1	18,4	100,0
Nord Piemonte	37,5	31,3	31,3	100,0
Sud Piemonte	23,5	58,8	17,7	100,0
<i>Dimensione</i>				
Piccole	34,5	41,3	24,1	100,0
Medie	40,7	40,7	18,5	100,0
Grandi	26,7	53,3	20,0	100,0
<i>Tipologia</i>				
Centrale	35,0	40,0	25,0	100,0
Specifica	29,4	58,8	11,8	100,0
Periferica	25,0	38,2	36,8	100,0

L'analisi della distribuzione percentuale della data di insediamento lascia quindi emergere il diverso ruolo che assumono i settori: il peso dei servizi passa dall'8% degli investimenti realizzati prima del 1973 a oltre il 33% di quelli realizzati dopo il 1990, a fronte di una diminuzione dell'incidenza della metalmeccanica dal 56% al 27% (tab. 55).

Tab. 55 Distribuzione percentuale della data di insediamento delle unità per nazionalità, settore, filiera, dimensione, localizzazione, tipologia

	Fino al 1973	Dal 1976 al 1989	Dal 1990 in poi	Totale Piemonte
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>Nazionalità</i>				
Francia	24,0	19,4	13,3	19,7
Usa	36,0	22,6	26,7	28,2
Altri Ue	32,0	35,4	26,7	32,4
Altri	8,0	22,6	33,3	19,7
<i>Settore</i>				
Metalmeccanica	56,0	38,7	26,7	45,1
Altre manifatturiere	36,0	38,7	40,0	35,2
Servizi	8,0	22,6	33,3	19,7
<i>Filiera</i>				
Indotto	20,0	41,9	26,7	31,0
Altre manifatturiere	72,0	41,9	40,0	52,1
Servizi	8,0	16,1	33,3	16,9
<i>Localizzazione</i>				
Torino	60,0	51,6	46,7	53,5
Nord Piemonte	24,0	16,1	33,3	22,5
Sud Piemonte	16,0	32,3	20,0	23,9
<i>Dimensione</i>				
Piccole	40,0	38,7	46,7	40,9
Medie	44,0	35,5	33,3	38,0
Grandi	16,0	25,8	20,0	21,1
<i>Tipologia</i>				
Centrale	28,0	25,8	33,3	28,2
Specifica	52,0	41,9	53,3	47,9
Periferica	20,0	32,3	13,3	23,9

Interessante risulta l'andamento dell'indotto auto che vede concentrati i suoi insediamenti esteri tra il 1974 e il 1989, nel periodo di maggiore trasformazione organizzativa e tecnica della filiera automobilistica, caratterizzato dalla esternalizzazione di funzioni e fasi produttive e di servizio, a cui sembrano aver maggiormente risposto le imprese estere.

Dal punto di vista dimensionale si può notare la crescita del peso delle unità di piccole dimensioni negli ultimi anni, in funzione della citata dinamica settoriale che privilegia i servizi ma anche in conseguenza al *downsizing* in campo industriale, a scapito di quello delle unità di medie dimensioni.

Per quanto concerne la nazionalità, il processo di apertura delle frontiere europee e i meccanismi di connessione produttiva entro reti globali più estese sembrano avere interessato in maniera differenziata le unità del campione: se fino al 1973 erano la Francia e gli Usa ad avere la maggiore incidenza insediativa, nel periodo successivo essi calano di peso a favore di insediamenti provenienti da altri Paesi comunitari e soprattutto non comunitari. Questi ultimi vengono a rappresentare nel periodo più recente ben un terzo di tutti gli insediamenti esteri.

Anche l'evoluzione nel tempo della distribuzione territoriale degli investimenti esteri riveste motivo di interesse: prima del 1973 si riscontra la centralità territoriale di Torino e del suo hinterland, con il 60% degli insediamenti complessivi realizzati in regione; dal 1974 al 1989 sono le province meridionali del Piemonte ad aumentare la loro incidenza sugli investimenti esteri regionali, rappresentandone circa un terzo, mentre dopo il 1990 sono quelle settentrionali a concentrare in misura relativamente più marcata i nuovi insediamenti.

Per quanto attiene infine l'evoluzione nei tre periodi considerati della tipologia localizzativa delle unità esaminate, risulta particolarmente significativa la diminuzione dell'incidenza di quelle periferiche a fronte dell'aumento di quella delle unità centrali. Questa tendenza può far pensare ad un impatto più positivo che in passato degli insediamenti esteri sul territorio nazionale.

STRATEGIE MULTINAZIONALI E FATTORI LOCALIZZATIVI

4.1 Le motivazioni degli investimenti

Le decisioni a favore di un investimento internazionale discendono dalle ragioni strategiche che inducono le aziende a definire i loro programmi di insediamento a scala mondiale, continentale o nazionale. Dunque la questione fondamentale che un'impresa deve affrontare, in quanto presupposto alle successive articolazioni operative delle decisioni di investimento, non può che riguardare le motivazioni che orientano queste decisioni. Pertanto nella letteratura in materia si opera una distinzione arbitraria, ma comunemente accettata, tra le scelte che prediligono l'accesso al *mercato* (si entra in un Paese o in una regione per servire quei mercati) e quelle che guardano alla disponibilità e/o alla vantaggiosità di *fattori di offerta* (si entra in un Paese o in una regione per vantaggi da costi o per accesso a tecnologie o a risorse umane).

Nel caso del Piemonte, per quanto rappresentato dalle risposte delle imprese estere del campione preso in esame, risulta ampiamente prevalente la prima strategia, quella finalizzata all'accesso al mercato, a cui rimandano quasi i due terzi delle risposte totali (tab. 56).

Tab. 56 Incidenza percentuale della motivazione strategica prevalente, per caratteristiche delle imprese

	Mercato	Fattori	Totale
Totale	63,4	36,6	100,0
<i>Nazionalità</i>			
Francia	71,4	28,6	100,0
Usa	65,0	35,0	100,0
Altri Ue	65,2	34,8	100,0
Altri	50,0	50,0	100,0
<i>Settore</i>			
Metalmeccanica	62,5	37,5	100,0
Altre manifatturiere	60,0	40,0	100,0
Servizi	71,4	28,6	100,0
<i>Filiera</i>			
Indotto	63,6	36,4	100,0
Altre manifatturiere	56,8	43,2	100,0
Servizi	83,3	16,7	100,0
<i>Localizzazione</i>			
Torino	68,4	31,6	100,0
Nord Piemonte	50,0	50,0	100,0
Sud Piemonte	64,7	35,3	100,0
<i>Dimensione</i>			
Piccole	62,1	37,9	100,0
Medie	59,3	40,7	100,0
Grandi	73,3	26,7	100,0
<i>Data insediamento</i>			
Fino al 1973	60,0	40,0	100,0
1974-1989	67,7	32,3	100,0
Dal 1990 in poi	60,0	40,0	100,0
<i>Tipologia</i>			
Centrale	55,0	45,0	100,0
Specifica	64,7	35,3	100,0
Periferica	70,6	29,4	100,0
<i>Fatturato (mld dollari)</i>			
Fino a 1	78,9	21,1	100,0
Da 1 a 5	71,4	28,6	100,0
Oltre 5	54,5	45,5	100,0

Entrando nel dettaglio si può vedere come siano soprattutto gli investimenti francesi ad essere trainati dalla domanda del mercato, regionale o nazionale, con oltre il 70% delle risposte, mentre quelli provenienti dagli Usa e dagli altri Paesi comunitari si allineano ai valori medi e, per converso, quelli provenienti da altre nazioni mostrano una più spiccata attenzione alla dotazione di fattori di offerta che rappresenta per la metà di casi la principale motivazione strategica.

Dal punto di vista settoriale l'accesso al mercato appare come motivazione particolarmente accentuata per gli investimenti nei servizi, con un'incidenza di oltre il 70%, comunque maggioritaria anche nella metalmeccanica e nelle altre manifatturiere; si può notare come l'appartenenza all'indotto autoveicolistico modifichi in misura contenuta questa percentuale.

Sotto il profilo delle tipologie, sono le unità di maggiori dimensioni, quelle a sede unica e quelle periferiche a risultare maggiormente orientate al mercato; mentre non stupisce – e può considerarsi come elemento positivo per la realtà regionale – la maggiore attenzione alla presenza di fattori produttivi da parte delle unità operative e, soprattutto, delle imprese centrali, quelle cioè che hanno individuato il Piemonte come baricentro di una presenza articolata e diffusa a scala nazionale.

Le localizzazioni nell'area torinese vedono prevalere l'orientamento al mercato, coerentemente con quanto ipotizzabile per un sistema produttivo di consolidata tradizione che coincide con un'area di forte consumo, più di quanto avviene nel Piemonte settentrionale, dove gli insediamenti esteri sono relativamente più sensibili alla qualità dei fattori produttivi.

Si può infine notare che le grandi multinazionali mostrano un più consistente orientamento ai fattori, mentre quelle relativamente piccole risultano più *market-oriented* e l'incidenza relativa delle due motivazioni strategiche non varia sostanzialmente nel tempo.

4.2 Le modalità degli investimenti

È stato in precedenza notato (cfr. cap. I) come il peso degli investimenti esteri greenfield appaia in Italia in costante diminuzione, quantomeno nel settore industriale. Questo riscontro trova un'immediata conferma nella realtà piemontese se si considerano le modalità degli insediamenti realizzati, distinguendo appunto quelli greenfield dalle acquisizioni: infatti, sul totale dei casi presi in esame, i greenfield risultano essere maggioritari, con circa il 53% dei casi, ma nel corso del tempo la loro incidenza tende a diminuire, dal 64% degli anni antecedenti al 1973 al 40% dell'ultimo quinquennio considerato (tab. 57).

L'evoluzione della modalità greenfield può essere attribuibile alla crescente citata rilevanza degli investimenti esteri nel settore dei servizi, nel quale i greenfield rappresentano circa l'86% degli insediamenti a fronte del 52% nelle altre manifatturiere e di meno del 44% nella metalmeccanica. Prevalgono i greenfield nelle iniziative provenienti dagli altri Paesi comunitari, ma non dalla Francia, mentre le acquisizioni sono assai più frequenti nel caso dei Paesi non comunitari, ad esclusione degli Usa. Nel Sud del Piemonte gli ingressi dall'estero avvengono maggiormente tramite acquisizioni che rappresentano, al contrario, la modalità meno significativa nel caso degli insediamenti di piccole dimensioni e di quelli di imprese periferiche e delle unità solo operative. Le grandi multinazionali sono più orientate a entrare nella nostra regione con acquisizioni, così come quelle che si caratterizzano per aver attribuito al Piemonte un ruolo centrale a scala nazionale.

4.3 Gli investimenti come processo cumulativo

Per verificare l'ipotesi di fenomeni di cumulatività nei processi di insediamento è stato chiesto alle aziende estere quali fossero, nel caso di acquisizione, i precedenti rapporti con le unità acquisite e, nel caso di greenfield, se e quale tipo di presenza avessero già stabilito nella nostra regione.

Nel caso delle acquisizioni emerge che oltre un terzo delle imprese non aveva particolari rapporti con le aziende che sono state comperate,

Tab. 57 Incidenza della modalità dell'insediamento, per caratteristiche delle imprese

	Acquisizione	Greenfield	Totale
Totale	45,1	54,9	100,0
<i>Nazionalità</i>			
Francia	42,9	57,1	100,0
Usa	45,0	55,0	100,0
Altri Ue	30,4	69,6	100,0
Altri	71,4	28,6	100,0
<i>Settore</i>			
Metalmeccanica	56,3	43,7	100,0
Altre manifatturiere	48,0	52,0	100,0
Servizi	14,3	85,7	100,0
<i>Filiera</i>			
Indotto	50,0	50,0	100,0
Altre manifatturiere	51,4	48,6	100,0
Servizi	16,7	83,3	100,0
<i>Localizzazione</i>			
Torino	42,1	57,9	100,0
Nord Piemonte	31,3	68,7	100,0
Sud Piemonte	64,7	35,3	100,0
<i>Dimensione</i>			
Piccole	24,1	75,9	100,0
Medie	59,2	40,8	100,0
Grandi	60,0	40,0	100,0
<i>Data insediamento</i>			
Fino al 1973	36,0	64,0	100,0
1974-1989	45,2	54,8	100,0
Dal 1990 in poi	60,0	40,0	100,0
<i>Tipologia</i>			
Centrale	55,0	45,0	100,0
Specifica	47,1	52,9	100,0
Periferica	29,1	70,9	100,0
<i>Fatturato (mld dollari)</i>			
Fino a 1	42,1	57,9	100,0
Da 1 a 5	57,1	42,9	100,0
Oltre 5	63,6	36,4	100,0

a fronte del 28% delle situazioni in cui si è comperata un'azienda con la quale già si avevano rapporti di collaborazione – scambi tecnologici, forniture reciproche – e del 36% in cui sono state acquisite aziende concorrenti (tab. 58): si tratta di un valore abbastanza elevato, che può suggerire qualche interrogativo sul possibile impatto territoriale.

Non stupisce che l'acquisizione di aziende concorrenti sia meno presente nei servizi – settore che introduce in Piemonte funzioni e modalità organizzative non ancora diffuse nel territorio regionale – e incida maggiormente presso le aziende orientate al mercato, in molti casi affrontato con l'acquisizione dei concorrenti.

Si tratta di un fenomeno che va accentuandosi con il passare del tempo (dal 14% degli anni più lontani al 50% di quelli più vicini). Quando si acquisisce un concorrente diventano meno rilevanti le variabili localizzative, regionali o locali, mentre si può ancora notare come tutti i casi di acquisizione di grandi unità siano stati preceduti da rapporti consolidati, sia collaborativi che concorrenziali.

Nel caso dei greenfield, l'assenza di rapporti preesistenti si fa più significativa (vicina al 50%), mentre un quarto delle aziende che hanno realizzato tale modalità già aveva una presenza in Piemonte in termini di mercato di sbocco e il restante quarto già disponeva di unità produttive nella nostra regione (tab. 59).

Il fenomeno di cumulatività appare particolarmente significativo per le aziende di Paesi non comunitari (ad eccezione degli Stati Uniti) i cui insediamenti sono per la totalità un'espansione di una precedente presenza produttiva, e inoltre per quelle imprese che hanno in Piemonte una posizione centrale e per le unità di maggiori dimensioni.

È da sottolineare infine, con molta attenzione, il fatto che nessuno dei greenfield più recenti, insediati cioè dal 1990 in poi, sia stato realizzato a prescindere da una precedente presenza in Piemonte, di mercato o produttiva. Questo dato sembra circoscrivere alle aziende già operanti in regione la probabilità di attuazione di investimenti ex novo.

Tab. 58 Relazioni preesistenti alle acquisizioni, per caratteristiche delle imprese

	Nessuna	Cooperazione	Concorrenza	Totale
Totale	36,0	28,0	36,0	100,0
<i>Nazionalità</i>				
Francia	60,0	20,0	20,0	100,0
Usa	37,5	37,0	25,5	100,0
Altri Ue	33,3	16,7	50,0	100,0
Altri	16,7	33,3	50,0	100,0
<i>Settore</i>				
Metalmeccanica	30,8	23,1	46,1	100,0
Altre manifatturiere	40,0	30,0	30,0	100,0
Servizi	50,0	50,0	0,0	100,0
<i>Filiera</i>				
Indotto	11,1	55,6	33,3	100,0
Altre manifatturiere	50,0	7,1	42,9	100,0
Servizi	50,0	50,0	0,0	100,0
<i>Localizzazione</i>				
Torino	30,0	46,1	23,9	100,0
Nord Piemonte	0,0	0,0	100,0	100,0
Sud Piemonte	55,0	11,1	33,9	100,0
<i>Dimensione</i>				
Piccole	60,0	20,0	20,0	100,0
Medie	50,0	8,3	41,7	100,0
Grandi	0,0	62,5	37,5	100,0
<i>Data insediamento</i>				
Fino al 1973	57,1	28,6	14,3	100,0
1974-1989	30,0	30,0	40,0	100,0
Dal 1990 in poi	25,0	25,0	50,0	100,0
<i>Tipologia</i>				
Centrale	62,5	25,0	12,5	100,0
Specifica	23,1	30,8	46,1	100,0
Periferica	25,0	25,0	50,0	100,0
<i>Motivazione</i>				
Mercato	25,0	35,0	40,0	100,0
Fattori	80,0	0,0	20,0	100,0

Tab. 59 Presenza delle imprese in Piemonte antecedente ai greenfield, per caratteristiche delle imprese

	Nessuna	Mercato	Produzione	Totale
Totale	48,6	25,7	25,7	100,0
<i>Nazionalità</i>				
Francia	71,4	28,6	0,0	100,0
Usa	50,0	40,0	10,0	100,0
Altri Ue	50,0	21,4	28,6	100,0
Altri	0,0	0,0	100,0	100,0
<i>Settore</i>				
Metalmeccanica	38,5	38,5	23,0	100,0
Altre manifatturiere	40,0	20,0	40,0	100,0
Servizi	66,7	16,7	16,7	100,0
<i>Filiera</i>				
Indotto	40,0	10,0	50,0	100,0
Altre manifatturiere	46,7	40,0	13,3	100,0
Servizi	60,0	20,0	20,0	100,0
<i>Localizzazione</i>				
Torino	45,0	25,0	30,0	100,0
Nord Piemonte	60,0	20,0	20,0	100,0
Sud Piemonte	40,0	40,0	20,0	100,0
<i>Dimensione</i>				
Piccole	61,9	19,1	19,1	100,0
Medie	50,0	37,5	12,5	100,0
Grandi	0,0	33,3	66,7	100,0
<i>Data insediamento</i>				
Fino al 1973	50,0	41,7	8,3	100,0
1974-1989	47,1	23,5	29,0	100,0
Dal 1990 in poi	0,0	50,0	50,0	100,0
<i>Tipologia</i>				
Centrale	0,0	22,2	77,8	100,0
Specifica	73,3	20,0	6,7	100,0
Periferica	54,6	36,4	9,0	100,0
<i>Motivazione</i>				
Mercato	47,4	36,8	15,8	100,0
Fattori	50,0	12,5	37,5	100,0

4.4 La concorrenza localizzativa

Uno dei presupposti dell'attuazione di politiche attrattive e della creazione di strutture di marketing territoriale è costituito dall'ipotesi che esista una sorta di mercato degli investimenti internazionali, in cui le scelte fra localizzazioni alternative potrebbero essere influenzate da incentivi volti alla loro attrazione.

Contrasta invece – sorprendentemente – con questa ipotesi la risposta delle aziende estere del nostro campione alla richiesta di indicare se nella scelta localizzativa, alla scala nazionale, l'Italia sia stata in concorrenza con altre nazioni e se, alla scala regionale, il Piemonte sia stato in concorrenza con altre regioni italiane o europee: nell'uno e nell'altro livello, la considerazione di localizzazioni alternative risulta essere stata piuttosto contenuta, intorno al 15-16% dei casi, e rispetto alla scelta nazionale addirittura in forte ridimensionamento nell'ultimo quinquennio in paragone con i valori del periodo antecedente il 1973 (tab. 60).

Può essere interessante notare che dal punto di vista settoriale è più diffusa la probabilità di considerazione di opzioni alternative per il metalmeccanico, alla scala nazionale, e per i servizi, a quella regionale, con il 38,5% dei casi: a proposito di quest'ultimo settore, che ricordiamo appare recentemente il più dinamico in termini di investimenti dall'estero, può dunque risultare più importante la predisposizione di misure attrattive in chiave regionale, così come, pur se in misura meno accentuata, per gli insediamenti di minori dimensioni.

Si può ancora evidenziare la maggiore sensibilità concorrenziale, sempre alla scala regionale, per i greenfield in un quadro generale che, comunque, sembra indicare il prevalere nelle decisioni localizzative di ragioni interne alle strategie globali delle aziende, già territorialmente orientate e dunque meno influenzabili da politiche di attrazione di quanto si possa comunemente ritenere.

Tab. 60 Frequenza della considerazione di localizzazioni alternative tra scala nazionale e scala regionale, per caratteristiche delle imprese

	Italia	Piemonte
Totale	15,2	16,1
<i>Nazionalità</i>		
Francia	0,0	7,7
Usa	21,1	17,7
Altri Ue	25,0	26,3
Altri	7,7	7,7
<i>Settore</i>		
Metalmeccanica	20,7	14,8
Altre manifatturiere	13,0	4,6
Servizi	7,1	38,5
<i>Filiera</i>		
Indotto	21,1	11,1
Altre manifatturiere	14,3	12,1
Servizi	8,3	36,4
<i>Localizzazione</i>		
Torino	20,0	18,8
Nord Piemonte	20,0	14,3
Sud Piemonte	0,0	12,5
<i>Dimensione</i>		
Piccole	18,5	26,9
Medie	11,5	8,7
Grandi	15,4	7,7
<i>Data insediamento</i>		
Fino al 1973	30,4	14,3
1974-1989	6,9	18,5
Dal 1990 in poi	7,1	14,3
<i>Tipologia</i>		
Centrale	16,7	11,1
Specifica	19,4	14,9
Periferica	5,9	25,0
<i>Motivazione</i>		
Mercato	12,2	17,0
Fattori	20,0	13,6
<i>Modalità</i>		
Acquisizione	14,3	3,9
Greenfield	15,8	25,0

4.5 Le fonti informative

Le annotazioni precedenti possono risultare in qualche modo confermate dall'esame delle risposte al quesito concernente le fonti di informazione che sono state utilizzate per la scelta della localizzazione in Piemonte. Da esse emerge che in oltre la metà dei casi le decisioni di investimento sono state assunte senza la predisposizione di specifici dossier informativi sulla situazione regionale (tab. 61).

All'interno di un quadro senza sostanziali differenziazioni, sembrano comunque più orientate all'utilizzo di dossier informativi le imprese provenienti da Paesi non comunitari, quelle operanti nel settore metalmeccanico, quelle che realizzano insediamenti di media dimensione, nonché quelle orientate al mercato e quelle che effettuano acquisizioni. Può risultare indicativo segnalare comunque che negli anni più recenti la percentuale di imprese che si localizzano in Piemonte senza procedere a particolari istruttorie conoscitive scende al 43%, a testimoniare una qualche tendenza all'aumento dell'importanza, almeno in prospettiva, attribuita a questo vettore di interazione.

Per quanto riguarda poi i canali di informazione attivati, soltanto tre di essi risultano di una qualche significatività: al primo, quello costituito dalle strutture interne della casa madre, ha fatto ricorso il 28% delle aziende esaminate, con punte particolari presso quelle di Paesi non comunitari, nel caso di insediamenti medi e negli anni più recenti; al secondo, identificato nell'impresa partner italiana, si affidano il 20% delle aziende estere, tra le quali spiccano ancora quelle non comunitarie, nel caso di insediamenti più consistenti e, ovviamente, di acquisizioni, e nell'ottica market-oriented; al terzo, rappresentato dai consulenti italiani e tenuto presente solo dal 14% dei casi, si affidano con maggior frequenza le aziende statunitensi, nel caso di insediamenti di entità più contenuta, localizzate nel Sud del Piemonte, per acquisizioni e con un crescente rilievo nell'ultimo quinquennio.

Tutti gli altri canali considerati mostrano indicazioni assai più contenute: ad esempio le banche italiane, con una media del 7% che però raddoppia dal 1990 in poi; le camere di commercio, con il 6% e con una rilevanza particolare per le aziende francesi e per la parte settentrionale

Tab. 61 Principali fonti di informazioni sul Piemonte, per caratteristiche delle imprese (% di segnalazioni)

	Totale		Nazionalità			Settore			Localizzazione			Dimensione		
	Francia	Usa	Altri Ue	Altri	Metalmecc.	Altre manif.	Servizi	Torino	Nord P.	Sud P.	Piccole	Medie	Grandi	
Nessuna informazione specifica	52,0	64,0	45,0	57,0	43,0	45,0	58,0	57,0	33,0	59,0	57,0	46,0	53,0	
Struttura aziendale di casa madre	28,0	21,0	25,0	24,0	43,0	32,0	25,0	21,0	27,0	29,0	21,0	35,0	27,0	
Consulenti esteri	1,0	0,0	0,0	5,0	0,0	3,0	0,0	0,0	3,0	0,0	4,0	0,0	0,0	
Consulenti italiani	14,0	7,0	20,0	19,0	7,0	16,0	17,0	7,0	8,0	13,0	18,0	15,0	7,0	
Agenzia del Paese d'origine	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Agenzia italiana	3,0	0,0	5,0	0,0	7,0	3,0	4,0	0,0	0,0	13,0	0,0	8,0	0,0	
Banche del Paese d'origine	4,0	0,0	5,0	5,0	7,0	6,0	4,0	0,0	3,0	7,0	7,0	4,0	0,0	
Banche italiane	7,0	7,0	10,0	5,0	7,0	10,0	8,0	0,0	3,0	13,0	7,0	8,0	7,0	
Altre imprese del Paese d'origine	3,0	7,0	0,0	0,0	7,0	3,0	0,0	7,0	3,0	7,0	4,0	4,0	0,0	
Imprese partner italiane	20,0	14,0	20,0	14,0	36,0	26,0	17,0	14,0	22,0	20,0	25,0	8,0	33,0	
Camere di commercio	6,0	14,0	5,0	0,0	7,0	10,0	0,0	7,0	3,0	13,0	4,0	12,0	0,0	
Regione Piemonte	4,0	7,0	0,0	0,0	14,0	10,0	0,0	0,0	5,0	7,0	4,0	4,0	7,0	
Altri enti pubblici italiani	0,0	0,0	5,0	0,0	0,0	3,0	0,0	0,0	3,0	0,0	0,0	4,0	0,0	

Tab. 61 (continua)

	Data insediamento				Tipologia			Motivazione		Modalità	
	Fino al '73		Dal '90		Centrale	Specifica	Periferica	Mercato	Fattori	Acquisiz.	Greenfield
	'74-'89										
Nessuna informazione specifica	46,0	61,0	43,0	53,0	52,0	53,0	43,0	68,0	45,0	58,0	
Struttura aziendale di casa madre	33,0	19,0	36,0	32,0	21,0	35,0	27,0	28,0	32,0	24,0	
Consulenti esteri	4,0	0,0	0,0	0,0	3,0	0,0	0,0	4,0	0,0	3,0	
Consulenti italiani	13,0	13,0	21,0	11,0	18,0	12,0	18,0	8,0	19,0	11,0	
Agenzia del Paese d'origine	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Agenzia italiana	4,0	0,0	7,0	0,0	6,0	0,0	5,0	0,0	3,0	3,0	
Banche del Paese d'origine	4,0	3,0	7,0	0,0	9,0	0,0	2,0	8,0	10,0	0,0	
Banche italiane	0,0	10,0	14,0	0,0	12,0	6,0	9,0	4,0	13,0	3,0	
Altre imprese del Paese d'origine	4,0	0,0	7,0	0,0	3,0	6,0	5,0	0,0	3,0	3,0	
Imprese partner italiane	21,0	19,0	21,0	21,0	24,0	12,0	32,0	0,0	26,0	16,0	
Camere di commercio	8,0	3,0	7,0	5,0	3,0	12,0	5,0	8,0	10,0	3,0	
Regione Piemonte	4,0	6,0	0,0	5,0	6,0	0,0	5,0	4,0	10,0	0,0	
Altri enti pubblici italiani	0,0	3,0	0,0	0,0	0,0	6,0	2,0	0,0	3,0	0,0	

della regione; la Regione Piemonte, segnalata come fonte di informazione dal 4% dei casi, soprattutto per quanto riguarda iniziative nel settore metalmeccanico.

Non sembra dunque suffragata l'ipotesi di processi di internazionalizzazione fondati su una gestione di specifici flussi informativi che, quando esistono, risultano prevalentemente realizzati in proprio e senza il ricorso a strutture indipendenti a ciò finalizzate, benché recentemente compaiano segnali di una loro maggiore importanza e di una loro maggiore strutturazione.

4.6 La dimensione localizzativa nel processo decisionale

Un'ulteriore conferma al carattere non necessariamente determinante delle variabili localizzative nei percorsi di insediamento degli investimenti esteri, almeno per quanto emerge dal caso del Piemonte, può ritrovarsi nelle risposte al quesito concernente l'esistenza e la rilevanza di priorità localizzative in base alle quali si è definita la scelta dell'insediamento. Delle tre modalità in cui sono state compattate le risposte possibili, prevale, con il 38,5% delle risposte, la scelta dell'impresa indipendentemente dalla localizzazione, con un valore massimo del 54% negli anni più recenti e ovviamente nel caso delle acquisizioni (tab. 62).

La priorità del sito, cioè l'importanza delle condizioni locali per l'insediamento, rappresenta il 32,3% dei casi, con maggior spicco nell'area settentrionale della regione, nel caso di iniziative di dimensioni minori, di quelle realizzate da imprese con una presenza centrale in Piemonte e, soprattutto, delle iniziative greenfield, orientate ai fattori. La priorità regionale riguarda il 29% dei casi e prevale nel settore dei servizi, nelle iniziative a carattere periferico e nel periodo temporale intermedio. Queste osservazioni, in base alle quali la dimensione regionale non sembra assumere una rilevanza precipua nei percorsi insediativi, non rappresentano peraltro che un presupposto ai successivi affinamenti conoscitivi in materia di livelli e fattori localizzativi.

Tab. 62 Incidenza percentuale della dimensione localizzativa nei processi decisionali, per caratteristiche delle imprese

	Indipendente	Orientamento regionale	Orientamento sito	Totale
Totale	38,5	29,2	32,3	100,0
<i>Nazionalità</i>				
Francia	28,6	35,7	35,7	100,0
Usa	47,4	21,1	31,6	100,0
Altri Ue	40,0	30,0	30,0	100,0
Altri	33,3	33,3	33,3	100,0
<i>Settore</i>				
Metalmeccanica	44,8	24,1	31,0	100,0
Altre manifatturiere	37,5	25,0	37,5	100,0
Servizi	25,0	50,0	25,0	100,0
<i>Filiera</i>				
Indotto	50,0	27,8	22,2	100,0
Altre manifatturiere	37,1	22,9	40,0	100,0
Servizi	25,0	50,0	25,0	100,0
<i>Localizzazione</i>				
Torino	35,3	32,3	32,3	100,0
Nord Piemonte	42,9	14,3	42,9	100,0
Sud Piemonte	41,2	35,3	23,5	100,0
<i>Dimensione</i>				
Piccole	22,2	37,0	40,7	100,0
Medie	50,0	20,8	29,2	100,0
Grandi	50,0	28,6	21,4	100,0
<i>Data insediamento</i>				
Fino al 1973	45,8	16,7	37,5	100,0
1974-1989	25,0	46,4	28,6	100,0
Dal 1990 in poi	53,9	15,4	30,8	100,0
<i>Tipologia</i>				
Centrale	22,2	27,8	50,0	100,0
Specifica	51,6	22,7	25,8	100,0
Periferica	31,3	43,7	25,0	100,0
<i>Motivazione</i>				
Mercato	39,5	34,9	25,6	100,0
Fattori	36,4	18,2	45,4	100,0
<i>Modalità</i>				
Acquisizione	51,7	34,5	13,8	100,0
Greenfield	27,8	25,0	47,2	100,0

4.7 La scala localizzativa

Nei casi esaminati da questa ricerca, si è già visto come la decisione dell'investimento sia, in un'ampia maggioranza dei casi, indipendente da obiettivi localizzativi specifici alla scala regionale o locale. La domanda che tuttavia ci si può porre riguarda il diverso interesse che gli imprenditori del campione hanno comunque manifestato rispetto ai differenti livelli di scala, ovvero quale di questi ultimi abbia avuto un maggior peso nella scelta localizzativa. La risposta non è infatti indifferente, perché comporta politiche diverse di marketing territoriale e implica quindi una strutturazione e organizzazione dell'informazione specifica per ogni livello di scala, regionale piuttosto che nazionale o locale. Dai dati in nostro possesso la risposta sembra non ammettere dubbi: il livello locale appare essere la dimensione di scala più importante, segnalata dal 50% dei casi, seguito da quello nazionale, con il 30% dei casi, e quindi dal livello regionale, con il 20% dei casi del campione (tab. 63).

Il livello locale sembra inoltre assumere una crescente importanza nel tempo: per le unità che si sono localizzate in Piemonte prima del 1973 esso appare prioritario nel 48% dei casi, mentre in quelle localizzate dopo il 1990 lo è nel 55,5% dei casi. Significativamente diversa è l'opzione di scala nazionale che è segnalata come prioritaria dal 35% delle unità localizzate in regione prima del 1973, cala al 21,5% tra la seconda metà degli anni Settanta e la fine degli anni Ottanta, e nell'ultimo periodo, dopo il 1990, vede nuovamente crescere la sua importanza tanto da risultare prioritario per il 45,5% delle unità. A farne le spese è il livello regionale che riveste una discreta importanza solo nel periodo compreso tra il 1974 e la fine degli anni Ottanta.

In sintesi, per le unità del nostro campione risulta nel complesso prioritaria la dimensione localizzativa locale, seguita da quella nazionale, la cui importanza risulta tuttavia in crescita negli ultimi anni, mentre appare ininfluenza o scarsamente rilevante il livello di scala regionale.

La corrispondenza tra il livello localizzativo più importante e la dimensione operativa delle unità produttive si mostra coerente e rispetta le aspettative delle ipotesi interpretative: all'interno del quadro di opzioni precedentemente descritto la piccola impresa sembra enfatizzare la

Tab. 63 Incidenza percentuale del livello localizzativo più importante, per caratteristiche delle imprese

	Nazionale	Regionale	Locale	Totale
Totale	30,7	19,4	50,0	100,0
<i>Nazionalità</i>				
Francia	38,5	30,8	30,8	100,0
Usa	47,1	11,8	41,2	100,0
Altri Ue	23,8	14,3	61,9	100,0
Altri	9,1	27,3	63,4	100,0
<i>Settore</i>				
Metalmeccanica	34,6	11,5	53,8	100,0
Altre manifatturiere	21,7	26,1	52,1	100,0
Servizi	38,5	23,1	38,5	100,0
<i>Filiera</i>				
Indotto	22,2	22,2	55,6	100,0
Altre manifatturiere	30,3	18,2	51,5	100,0
Servizi	45,5	18,2	36,3	100,0
<i>Localizzazione</i>				
Torino	29,4	23,3	47,1	100,0
Nord Piemonte	35,7	7,1	57,1	100,0
Sud Piemonte	28,6	21,4	50,0	100,0
<i>Dimensione</i>				
Piccole	28,6	7,1	64,3	100,0
Medie	28,6	33,3	38,1	100,0
Grandi	38,5	23,1	38,5	100,0
<i>Data insediamento</i>				
Fino al 1973	34,8	17,4	47,8	100,0
1974-1989	21,4	28,6	50,0	100,0
Dal 1990 in poi	45,5	0,0	55,5	100,0
<i>Motivazione</i>				
Mercato	41,0	23,1	35,9	100,0
Fattori	13,0	13,0	73,9	100,0
<i>Modalità</i>				
Acquisizione	48,0	20,0	32,0	100,0
Greenfield	18,9	18,9	62,2	100,0

scelta localistica, prioritaria per oltre il 64% delle unità, la media impresa appare maggiormente orientata verso la dimensione regionale, con più del 33% dei casi, mentre infine la grande impresa è maggiormente interessata alla scala nazionale con il 38,5% dei casi. Si può cioè supporre che esista in generale una correlazione tra il bacino d'influenza o di mercato delle unità produttive e l'estensione del loro quadro localizzativo. Emergono inoltre correlazioni forti e coerenti con le aspettative tra la scelta del livello di scala e la motivazione strategica dell'insediamento. Chi è orientato ai fattori (vantaggi da costi, accesso a tecnologie, ecc.) predilige il locale nel 74% dei casi, mentre chi è interessato al mercato ritiene più importante la scala nazionale nel 41% dei casi.

Altrettanto comprensibile appare l'attenzione rivolta al livello locale da parte delle imprese che hanno realizzato insediamenti greenfield, riscontrabile nel 62% dei casi, a fronte di un orientamento che privilegia il livello nazionale per quelle imprese che invece si sono insediate in Piemonte attraverso l'acquisizione di unità operative preesistenti.

La distribuzione provinciale delle scelte di scala non manifesta una particolare significatività; tuttavia è da evidenziare il ruolo secondario della dimensione regionale, particolarmente accentuato nelle province settentrionali. Chi si localizza nel Nord della regione sembra dunque seguire logiche non in connessione con un quadro di riferimento regionale, il che confermerebbe la tendenza centrifuga del Nord della regione.

Nel considerare l'importanza del livello localizzativo in funzione della nazionalità si può notare anche in questo caso un effetto di prossimità con la Francia, le cui imprese risultano maggiormente orientate alla scala regionale. Infine per quanto concerne i settori produttivi il livello locale sembra risultare più importante per le attività industriali mentre i servizi sembrano più sensibili alla dimensione nazionale.

4.8 I fattori localizzativi

Approfondendo l'analisi all'interno di ciascuno dei tre livelli localizzativi considerati (locale, regionale e nazionale) si può esplicitare l'importanza relativa di un ampio ventaglio di fattori che possono influen-

zare le decisioni di investimento alle differenti scale territoriali. È stata sottoposta alle imprese oggetto dell'indagine la possibilità di scegliere tra 19 fattori nazionali, 22 fattori regionali e 21 locali (cfr. appendice, Questionario di rilevazione) tra i quali indicare i tre più importanti.

Cominciamo ad esaminare il livello locale che, come si è visto, appare quello più rilevante nelle scelte insediative. Sono stati presi in considerazione a questo livello i seguenti fattori: il costo del terreno, la disponibilità di spazio per ampliamenti, l'accessibilità stradale, l'accessibilità ferroviaria, l'accessibilità aeroportuale, i collegamenti telematici, la prossimità ai fornitori, la prossimità a centri di Ricerca & Sviluppo, la prossimità ai clienti, la vicinanza a Torino, la prossimità al Rhône-Alpes, gli incentivi locali, la qualità ambientale, la dinamicità economica locale, il clima sociale locale, le relazioni sindacali, l'ambiente sociale rurale, la presenza di aree industriali attrezzate, le ragioni personali, la disponibilità e il costo delle abitazioni, la disponibilità di strutture per il tempo libero (tab. 64).

L'orientamento verso le esternalità derivanti dall'infrastrutturazione del territorio e dalla disponibilità di spazio appaiono prevalenti: il 32% delle imprese indica infatti l'accessibilità stradale come fattore locale principale, che è relativamente più importante per le unità di maggiore dimensione (47% dei casi), per quelle localizzate nelle province meridionali della regione (41%) e per gli insediamenti greenfield (39%). Si noti che questo fattore è diventato negli ultimi anni assai meno rilevante (14% dei casi) di quanto lo sia stato nel periodo precedente (48% dei casi).

La disponibilità di spazio per ampliamenti è il secondo fattore in ordine d'importanza, con il 28% delle segnalazioni, anche se la sua incidenza è diminuita nel tempo. Sono più sensibili a questo fattore le grandi unità (53% dei casi), quelle metalmeccaniche (32%) e gli insediamenti di tipo periferico (41%).

La prossimità ai clienti è il terzo fattore locale in ordine d'importanza (20% dei casi), e non presenta significativi mutamenti nel tempo; è preferito, oltre che dalle imprese orientate al mercato (32%), da quelle di piccola dimensione (25%), da quelle operanti nel settore dei servizi (29%), ma tenuto in conto anche dalle imprese centrali (32%).

Tab. 64 Incidenza dei fattori locali nelle scelte insediative, per caratteristiche delle imprese (% di segnalazioni)

	Totale			Nazionalità			Settore			Localizzazione			Dimensione			
	Francia			Usa	Altri Ue	Altri	Metalmec.	Altre manif.	Servizi	Torino	Nord P.	Sud P.	Piccole	Medie	Grandi	
Costo del terreno	19,0	21,0	15,0	29,0	7,0	26,0	17,0	7,0	16,0	33,0	12,0	18,0	19,0	20,0		
Disponibil. spazio per ampliam.	28,0	36,0	20,0	29,0	29,0	32,0	29,0	14,0	27,0	27,0	29,0	18,0	23,0	53,0		
Accessib. stradale	32,0	43,0	20,0	33,0	36,0	35,0	24,0	36,0	30,0	27,0	41,0	39,0	15,0	47,0		
Accessib. ferrov.	9,0	7,0	15,0	5,0	7,0	10,0	0,0	21,0	11,0	0,0	12,0	14,0	4,0	7,0		
Accessib. aeroport.	7,0	7,0	10,0	7,0	5,0	6,0	4,0	14,0	11,0	7,0	0,0	11,0	8,0	0,0		
Collegamenti telematici	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		
Presenza di fornitori	9,0	0,0	10,0	14,0	7,0	0,0	17,0	14,0	5,0	20,0	6,0	7,0	12,0	7,0		
Prossimità centri R&S	1,0	0,0	0,0	0,0	7,0	3,0	0,0	0,0	3,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		
Prossimità clienti	20,0	36,0	15,0	24,0	7,0	10,0	24,0	29,0	24,0	13,0	18,0	25,0	19,0	13,0		
Vicinanza a Torino	13,0	14,0	10,0	14,0	14,0	10,0	21,0	7,0	22,0	7,0	0,0	11,0	15,0	13,0		
Prossimità a Rhône-Alpes	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		
Incentivi locali	3,0	0,0	0,0	5,0	7,0	6,0	0,0	0,0	3,0	7,0	0,0	0,0	4,0	7,0		
Qualità ambientale	3,0	0,0	0,0	5,0	7,0	0,0	0,0	14,0	3,0	0,0	6,0	4,0	0,0	7,0		
Dinamicità economia locale	7,0	21,0	0,0	10,0	0,0	10,0	0,0	14,0	14,0	0,0	0,0	7,0	4,0	13,0		
Clima sociale	4,0	21,0	0,0	0,0	0,0	3,0	4,0	7,0	5,0	13,0	0,0	4,0	8,0	0,0		
Relazioni sindacali	1,0	7,0	0,0	0,0	0,0	0,0	4,0	0,0	3,0	0,0	0,0	0,0	4,0	0,0		
Ambiente sociale rurale	3,0	0,0	0,0	5,0	7,0	3,0	4,0	0,0	3,0	0,0	6,0	4,0	0,0	7,0		
Pres. area industr. attrezzata	7,0	14,0	0,0	10,0	7,0	3,0	13,0	7,0	8,0	0,0	12,0	4,0	12,0	7,0		
Ragioni personali	12,0	7,0	15,0	19,0	0,0	6,0	13,0	21,0	11,0	13,0	12,0	29,0	0,0	0,0		
Disponibilità e costo abitazioni	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		
Disp. strutture per tempo libero	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		

Tab. 64 (continua)

	Data insediamento				Tipologia			Motivazione		Modalità	
	Fino al '73	'74-'89	Dal '90	Centrale	Specifica	Periferica	Mercato	Fattori	Acquisiz.	Greenfield	
Costo del terreno	33,0	16,0	0,0	16,0	21,0	18,0	36,0	9,0	13,0	24,0	
Disponibil. spazio per ampliam.	33,0	21,0	26,0	26,0	21,0	41,0	32,0	25,0	29,0	26,0	
Accessib. stradale	21,0	48,0	14,0	26,0	24,0	53,0	32,0	32,0	23,0	39,0	
Accessib. ferroviaria	8,0	13,0	0,0	5,0	6,0	18,0	0,0	14,0	0,0	16,0	
Accessib. aeroportuale	4,0	10,0	7,0	11,0	6,0	6,0	12,0	5,0	0,0	13,0	
Collegamenti telematici	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Presenza di fornitori	13,0	3,0	14,0	11,0	12,0	0,0	8,0	9,0	3,0	13,0	
Prossimità centri R&S	0,0	3,0	0,0	5,0	0,0	0,0	0,0	2,0	3,0	0,0	
Prossimità clienti	17,0	23,0	21,0	32,0	12,0	24,0	0,0	32,0	16,0	24,0	
Vicinanza a Torino	13,0	16,0	7,0	32,0	9,0	0,0	12,0	14,0	13,0	13,0	
Prossimità a Rhône-Alpes	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Incentivi locali	8,0	0,0	0,0	5,0	3,0	0,0	4,0	2,0	0,0	5,0	
Qualità ambientale	0,0	3,0	7,0	5,0	3,0	0,0	8,0	0,0	0,0	5,0	
Dinamicità economia locale	13,0	3,0	7,0	11,0	0,0	18,0	4,0	9,0	3,0	11,0	
Clima sociale	4,0	6,0	0,0	0,0	9,0	0,0	12,0	0,0	6,0	3,0	
Relazioni sindacali	0,0	3,0	0,0	0,0	3,0	0,0	4,0	0,0	3,0	0,0	
Ambiente sociale rurale	4,0	3,0	0,0	11,0	0,0	0,0	0,0	5,0	3,0	3,0	
Pres. area industriale attrezzata	0,0	10,0	14,0	11,0	9,0	0,0	12,0	5,0	10,0	5,0	
Ragioni personali	21,0	6,0	7,0	0,0	21,0	6,0	12,0	11,0	0,0	21,0	
Disponibilità e costo abitazioni	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Disp. strutture per tempo libero	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	

Il quarto fattore è relativo al costo del terreno (19% dei casi) e appare correlato con quello relativo alla disponibilità di spazio per ampliamenti; interessa prioritariamente il settore metalmeccanico, (26%), le unità installatesi prima del 1973 (33%) e quelle orientate ai fattori (36%). La sua importanza è diminuita nel corso del tempo, a sottolinearne il carattere di fattore localizzativo tradizionale, a fronte della presenza di aree industriali attrezzate che invece, insieme alla qualità ambientale, rappresenta un fattore con un trend di crescita costante.

La vicinanza a Torino è il quinto fattore con il 13% dei casi, ovviamente più importante per gli insediamenti localizzati nella provincia di Torino (22% dei casi) e particolarmente significativo per imprese centrali (32%) e per quelle operanti nelle altre attività manifatturiere (21%). Nel periodo più recente è diminuita la sua rilevanza.

Infine le ragioni personali di imprenditori e manager sono l'ultimo fattore locale a superare la soglia del 10%, interessando comprensibilmente in modo più accentuato le piccole aziende (29%) e quelle operanti nei settore dei servizi (21%) insieme agli insediamenti greenfield (21%).

È da notare che alcuni dei fattori localizzativi locali considerati come innovativi dalla letteratura in materia di investimenti produttivi, quali la prossimità a centri di ricerca e sviluppo, la disponibilità di collegamenti telematici o di strutture per il tempo libero, non sono stati segnalati come fattori determinanti da parte delle imprese studiate.

Passando alla scala regionale sono stati considerati i seguenti fattori: la prossimità di clienti, la prossimità di fornitori, la presenza di imprese del settore, la disponibilità di servizi finanziari, la disponibilità di servizi commerciali, la disponibilità di servizi tecnici, la qualità della rete di trasporto, la disponibilità di impianti per il trattamento dei rifiuti, la disponibilità di aree insediative, la disponibilità di lavoro qualificato, la disponibilità di lavoro non qualificato, la qualità del sistema scolastico, la presenza di strutture di formazione, la presenza di università e centri di R&S, il clima sociale, la normativa ambientale, la disponibilità di incentivi regionali, la qualità delle istituzioni pubbliche, l'immagine regionale, la facilità d'accesso ai mercati europei, la presenza di imprese della stessa nazione, la prossimità alla Francia (tab. 65).

La struttura dei fattori regionali è significativamente differente da quella locale: se in questa l'orientamento prevalente rispetto ai fattori localizzativi sottolinea la rilevanza delle infrastrutture e della disponibilità di spazio – coerentemente a quanto ci si poteva attendere – le opzioni alla scala regionale sono dirette a prediligere il ruolo del mercato, indicato dalla prossimità dei clienti (51% dei casi). Si tratta di un fattore ovviamente rilevante per le unità *market oriented* (64% dei casi) oltre che centrale per quelle di grande dimensione (60%), per quelle operanti nel settore dei servizi (64%) e per le unità di tipo periferico (71%). Si noti che l'importanza relativa di questo fattore risulta meno significativa per gli insediamenti più recenti.

Al secondo posto, e molto distanziati dal precedente, seguono, con il 17% dei casi, due fattori molto diversi tra di loro. Il primo è relativo alla prossimità dei fornitori, segno tangibile dell'importanza dell'organizzazione di filiera e di quella dell'indotto nella struttura produttiva del Piemonte, soprattutto nelle province settentrionali della regione (27% dei casi), e viene segnalato in particolare dalle unità di più vecchio insediamento (25% dei casi) e da quelle di media dimensione (23%). Il secondo fattore, che però risulta in calo, è rappresentato dalla disponibilità di aree insediative e interessa prioritariamente le grandi aziende (27% dei casi), soprattutto quelle operanti nel settore metalmeccanico (23%).

Al terzo posto, con il 14% dei casi, si colloca la qualità della rete dei trasporti che interessa principalmente gli insediamenti nelle province meridionali del Piemonte (24% dei casi), le piccole unità produttive (25%), nonché gli investimenti greenfield (21%).

È da segnalare inoltre l'importanza di un fattore quale la disponibilità di lavoro qualificato (13% dei casi), rilevante soprattutto per le grandi unità (33%), in quanto la sua significatività è cresciuta negli ultimi anni (29%). Infine vanno segnalati due fattori a più spiccata connotazione territoriale: il primo, la facilità d'accesso ai mercati europei, sembra qualificarsi come fattore localizzativo nuovo, segnalato in modo consistente negli ultimi anni (21% dei casi), mentre il secondo, la prossimità alla Francia (12% dei casi), riconducibile quasi esclusivamente alla nazionalità francese delle imprese che lo indicano, vede la sua importanza decrescere nel tempo.

Tab. 65 Incidenza dei fattori regionali nelle scelte insediative, per caratteristiche delle imprese (% di segnalazioni)

	Nazionalità				Settore			Localizzazione				Dimensione		
	Totale		Altri		Metalmecc.	Altre manif.	Servizi	Torino	Nord P.	Sud P.	Piccole	Medie	Grandi	
	Francia	Usa	Altri	Altri										
Prossimità di clienti	51,0	71,0	35,0	67,0	29,0	39,0	58,0	64,0	59,0	33,0	47,0	50,0	46,0	60,0
Prossimità di fornitori	17,0	14,0	20,0	24,0	7,0	13,0	29,0	21,0	19,0	27,0	6,0	18,0	23,0	7,0
Presenza imprese stesso settore	9,0	7,0	15,0	5,0	7,0	13,0	0,0	14,0	5,0	13,0	12,0	11,0	12,0	0,0
Disponibilità servizi finanziari	4,0	0,0	0,0	10,0	7,0	3,0	4,0	7,0	5,0	0,0	6,0	4,0	7,0	4,0
Disponibilità servizi commerciali	4,0	7,0	10,0	0,0	0,0	3,0	0,0	14,0	8,0	0,0	0,0	11,0	0,0	0,0
Disponibilità servizi tecnici	9,0	0,0	10,0	5,0	21,0	13,0	8,0	0,0	8,0	7,0	12,0	7,0	8,0	13,0
Qualità rete di trasporto	14,0	7,0	20,0	19,0	7,0	10,0	17,0	21,0	8,0	20,0	24,0	25,0	12,0	0,0
Disponib. impr. trattamento rifiuti	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Disponib. aree insediative	17,0	0,0	10,0	38,0	14,0	23,0	17,0	7,0	24,0	20,0	0,0	14,0	15,0	27,0
Disponib. lavoro qualificato	13,0	7,0	15,0	10,0	21,0	23,0	4,0	7,0	14,0	13,0	12,0	7,0	8,0	33,0
Disponib. lavoro non qualificato	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Qualità sistema scolastico	3,0	7,0	5,0	0,0	0,0	3,0	0,0	7,0	3,0	7,0	0,0	0,0	8,0	0,0
Presenza strutture di formazione	1,0	7,0	0,0	0,0	0,0	3,0	0,0	0,0	0,0	7,0	0,0	0,0	4,0	0,0
Presenza università e centri R&S	1,0	0,0	0,0	0,0	7,0	3,0	0,0	0,0	0,0	0,0	6,0	0,0	4,0	0,0
Clima sociale	4,0	7,0	5,0	5,0	0,0	6,0	4,0	0,0	8,0	0,0	0,0	4,0	4,0	7,0
Normativa ambientale	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Incentivi regionali	3,0	7,0	0,0	5,0	0,0	3,0	4,0	0,0	3,0	7,0	0,0	0,0	8,0	0,0
Qualità istituzioni	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Immagine regionale	3,0	7,0	0,0	5,0	0,0	0,0	0,0	14,0	5,0	0,0	0,0	4,0	4,0	4,0
Facilità accesso mercati europei	13,0	14,0	15,0	10,0	14,0	16,0	8,0	14,0	8,0	13,0	24,0	11,0	4,0	33,0
Presenza imprese stessa nazione	3,0	0,0	5,0	0,0	7,0	0,0	4,0	7,0	5,0	0,0	0,0	4,0	4,0	0,0
Prossimità alla Francia	12,0	43,0	10,0	0,0	0,0	10,0	13,0	14,0	14,0	20,0	0,0	14,0	12,0	7,0

Tab. 65 (continua)

	Data insediamento				Tipologia			Motivazione			Modalità	
	Fino al '73	'74-'89	Dal '90	Centrale	Specifica	Periferica	Mercato	Fattori	Acquisiz.	Greenfield		
Prossimità di clienti	46,0	61,0	36,0	47,0	42,0	71,0	28,0	64,0	42,0	58,0		
Prossimità di fornitori	25,0	13,0	14,0	16,0	21,0	12,0	20,0	16,0	19,0	16,0		
Presenza imprese stesso settore	0,0	13,0	14,0	5,0	9,0	12,0	12,0	7,0	6,0	11,0		
Disponibilità servizi finanziari	0,0	6,0	7,0	11,0	0,0	6,0	8,0	7,0	6,0	3,0		
Disponibilità servizi commerciali	4,0	3,0	7,0	5,0	0,0	12,0	8,0	7,0	0,0	8,0		
Disponibilità servizi tecnici	8,0	13,0	0,0	11,0	6,0	12,0	8,0	14,0	13,0	5,0		
Qualità rete di trasporto	13,0	19,0	7,0	11,0	18,0	12,0	12,0	16,0	6,0	21,0		
Disponib. impr. trattamento rifiuti	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		
Disponib. aree insediative	21,0	19,0	7,0	26,0	15,0	12,0	20,0	16,0	10,0	24,0		
Disponib. lavoro qualificato	13,0	6,0	29,0	16,0	9,0	18,0	20,0	9,0	13,0	13,0		
Disponib. lavoro non qualificato	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		
Qualità sistema scolastico	4,0	3,0	0,0	0,0	3,0	6,0	4,0	2,0	3,0	3,0		
Presenza strutture di formazione	4,0	0,0	0,0	0,0	3,0	0,0	4,0	0,0	3,0	0,0		
Presenza università e centri R&S	0,0	0,0	7,0	5,0	0,0	0,0	4,0	0,0	3,0	0,0		
Clima sociale	4,0	6,0	0,0	5,0	3,0	6,0	8,0	2,0	3,0	5,0		
Normativa ambientale	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		
Incentivi regionali	4,0	3,0	0,0	0,0	6,0	0,0	8,0	0,0	3,0	3,0		
Qualità istituzioni	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		
Immagine regionale	0,0	0,0	14,0	0,0	0,0	12,0	0,0	5,0	3,0	3,0		
Facilità accesso mercati europei	17,0	6,0	21,0	11,0	15,0	12,0	16,0	11,0	16,0	11,0		
Presenza imprese stessa nazione	0,0	6,0	0,0	5,0	0,0	6,0	4,0	2,0	0,0	5,0		
Prossimità alla Francia	17,0	13,0	0,0	11,0	12,0	12,0	16,0	9,0	6,0	16,0		

È da rimarcare con forza la considerazione che la dimensione regionale appare significativa e attrattiva per gli investitori esteri quasi esclusivamente in termini di mercato. Dalla nostra indagine non emergono come significativi fattori localizzativi moderni quali la disponibilità di servizi finanziari o commerciali, la presenza di strutture di formazione o di università e centri di ricerca, così come non paiono essere risultati particolarmente attrattivi gli incentivi della Regione, la qualità delle istituzioni, l'immagine regionale.

Per quanto riguarda i fattori nazionali, sono stati presi in considerazione l'accesso al mercato italiano, l'accesso al mercato europeo, la presenza di clienti, la presenza di fornitori, la prossimità al paese d'origine, il tasso di crescita dell'economia, l'acquisizione di tecnologie, il sistema fiscale, il costo del credito, gli incentivi e le politiche industriali nazionali, il tasso di cambio, la qualità delle infrastrutture, il costo della manodopera, la qualità della manodopera, il tipo di regolazione del mercato del lavoro, la normativa ambientale, le procedure amministrative, la qualità della rete delle telecomunicazioni, la disponibilità e il costo dell'energia (tab. 66).

Anche in questo caso le risposte non lasciano dubbi sulle ragioni che spingono un'impresa a localizzarsi in Italia: il 61% degli intervistati ha indicato infatti l'accesso al mercato italiano quale fattore prioritario nella scelta localizzativa. Il dato è rafforzato dal fattore presenza di clienti, indicato dal 46% dei casi. In generale dunque le imprese estere si muovono per occupare il mercato nazionale italiano, considerato importante nelle loro strategie operative e commerciali. Coerente con questa motivazione è ovviamente la scelta delle imprese *market oriented*, che indicano tale fattore nel 75% dei casi, ma anche quella delle imprese di tipo periferico (71%), che appunto hanno una presenza limitata in Piemonte a fronte di una presenza estesa sul territorio nazionale. Dal punto di vista settoriale l'accesso al mercato italiano e la presenza di clienti risultano fattori attrattivi in particolar modo per il settore dei servizi.

In un quadro strategico più ampio emerge la rilevanza attribuita all'accesso al mercato europeo (segnalata nel complesso dal 23% dei

casi), fattore la cui importanza è cresciuta negli ultimi tempi (secondo il 43% dei casi), specie per le unità di maggiori dimensioni (33%) e metalmeccaniche (29%). Un elemento positivo e di indubbio interesse per le politiche di attrazione è rappresentato dal fatto che la localizzazione in Italia è importante in una prospettiva di accesso al mercato europeo soprattutto per le imprese statunitensi.

La presenza di fornitori è il quarto fattore nazionale in ordine d'importanza, considerato dal 14% dei casi; interessa maggiormente le unità controllate dagli USA (25%), quelle dei servizi (21%) e quelle centrali, mentre la sua rilevanza diminuisce nel tempo.

Al quinto posto viene l'acquisizione di tecnologie, con il 10% dei casi, che sembra interessare particolarmente le unità non controllate da imprese statunitensi o di Paesi comunitari (29%) e nel tempo sembra invece avere avuto una dinamica positiva.

I fattori relativi al lavoro, qualità e costo della manodopera, non risultano particolarmente attrattivi, attestandosi sotto la soglia del 10% dei casi, e sembrano connotare una modalità insediativa tradizionale, più significativa per il settore metalmeccanico. Ovviamente il sistema fiscale e il costo del credito non possono che collocarsi nelle posizioni di coda della graduatoria dei fattori di attrattività, mentre meno scontata è la limitata influenza del tasso di cambio e degli incentivi di politica industriale.

A conclusione della trattazione dei tre livelli localizzativi, si può affermare che sono i fattori di mercato che definiscono sostanzialmente le scelte insediative alla scala nazionale e a quella regionale, in una prospettiva che sempre più valorizza la collocazione del Piemonte nello spazio europeo. Alla scala locale risultano comunque ancora determinanti i fattori canonici della teoria localizzativa, quali l'accessibilità stradale e la disponibilità di spazio per gli insediamenti, che peraltro vedono attenuare nel tempo il loro tradizionale peso. Infine va segnalata la presenza di fattori, ancora secondari, ma che assumono una crescente attrattività negli anni più recenti, quali la disponibilità di lavoro qualificato alla scala regionale, la qualità ambientale e la disponibilità di aree industriali attrezzate a quella locale.

Tab. 66 Incidenza dei fattori nazionali nelle scelte insediative, per caratteristiche delle imprese (% di segnalazioni)

	Totale										Localizzazione			Dimensione		
	Nazionalità					Settore					Torino	Nord P.	Sud P.	Piccole	Medie	Grandi
	Francia	Usa	Altri Ue	Altri	Totale	Metalmec.	Altre manif.	Servizi	Totale							
Accesso al mercato italiano	61,0	64,0	50,0	76,0	50,0	61,0	54,0	71,0	59,0	53,0	71,0	68,0	54,0	60,0		
Accesso al mercato europeo	23,0	21,0	30,0	19,0	21,0	29,0	21,0	14,0	24,0	20,0	24,0	18,0	23,0	33,0		
Presenza di clienti	46,0	43,0	50,0	57,0	29,0	39,0	42,0	71,0	51,0	33,0	47,0	54,0	42,0	40,0		
Presenza di fornitori	14,0	7,0	25,0	10,0	14,0	13,0	13,0	21,0	16,0	20,0	6,0	14,0	12,0	20,0		
Prossimità al paese d'origine	9,0	21,0	0,0	10,0	7,0	10,0	4,0	14,0	11,0	7,0	6,0	12,0	4,0	13,0		
Tasso di crescita dell'economia	6,0	7,0	10,0	5,0	0,0	3,0	4,0	14,0	5,0	7,0	6,0	4,0	12,0	0,0		
Acquisizione di tecnologie	10,0	7,0	0,0	10,0	29,0	10,0	17,0	0,0	5,0	13,0	18,0	14,0	8,0	7,0		
Sistema fiscale	1,0	0,0	5,0	0,0	0,0	3,0	0,0	0,0	0,0	7,0	0,0	4,0	0,0	0,0		
Costo del credito	1,0	7,0	0,0	0,0	0,0	3,0	0,0	0,0	0,0	7,0	0,0	0,0	4,0	0,0		
Politiche industriali (incentivi)	6,0	14,0	5,0	0,0	7,0	6,0	8,0	0,0	8,0	0,0	6,0	4,0	8,0	7,0		
Tasso di cambio	3,0	7,0	0,0	5,0	0,0	6,0	0,0	0,0	3,0	7,0	0,0	4,0	4,0	0,0		
Qualità delle infrastrutture	6,0	14,0	10,0	0,0	0,0	6,0	4,0	7,0	8,0	7,0	0,0	4,0	8,0	7,0		
Costo della manodopera	7,0	7,0	5,0	10,0	7,0	16,0	0,0	0,0	11,0	7,0	0,0	4,0	4,0	20,0		
Qualità manodopera	9,0	0,0	20,0	5,0	7,0	16,0	0,0	7,0	8,0	7,0	12,0	11,0	8,0	7,0		
Regolazione mercato lavoro	1,0	0,0	5,0	0,0	0,0	3,0	0,0	0,0	0,0	7,0	0,0	4,0	0,0	0,0		
Normativa ambientale	0,0	-	-	-	-	0,0	0,0	0,0	-	-	-	-	-	-		
Procedure amministrative	0,0	-	-	-	-	0,0	0,0	0,0	-	-	-	-	-	-		
Qualità rete telecomunicazioni	1,0	7,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	7,0	0,0	7,0	0,0	4,0	0,0	0,0		
Disponibilità e costo energia	1,0	7,0	0,0	0,0	0,0	0,0	4,0	0,0	0,0	0,0	6,0	0,0	0,0	7,0		

Tab. 66 (continua)

	Data insediamento				Tipologia			Motivazione		Modalità	
	Fino al '73	'74-'89	Dal '90	Centrale	Specifica	Periferica	Mercato	Fattori	Acquisiz.	Greenfield	
Accesso al mercato italiano	54,0	65,0	64,0	42,0	67,0	71,0	36,0	75,0	58,0	63,0	
Accesso al mercato europeo	24,0	10,0	43,0	21,0	33,0	6,0	32,0	18,0	35,0	13,0	
Presenza di clienti	38,0	52,0	50,0	42,0	42,0	59,0	12,0	66,0	42,0	50,0	
Presenza di fornitori	24,0	10,0	7,0	21,0	15,0	6,0	16,0	14,0	13,0	16,0	
Prossimità al paese d'origine	17,0	6,0	0,0	16,0	9,0	0,0	8,0	9,0	3,0	13,0	
Tasso di crescita dell'economia	4,0	7,0	6,0	5,0	0,0	18,0	4,0	7,0	6,0	5,0	
Acquisizione di tecnologie	0,0	16,0	14,0	11,0	9,0	12,0	12,0	9,0	13,0	8,0	
Sistema fiscale	4,0	0,0	0,0	0,0	0,0	6,0	4,0	0,0	0,0	3,0	
Costo del credito	4,0	0,0	0,0	0,0	3,0	0,0	4,0	0,0	3,0	0,0	
Politiche industriali (incentivi)	4,0	10,0	0,0	5,0	6,0	6,0	12,0	2,0	10,0	0,3	
Tasso di cambio	4,0	0,0	7,0	0,0	6,0	0,0	4,0	2,0	3,0	3,0	
Qualità delle infrastrutture	4,0	6,0	7,0	11,0	3,0	6,0	4,0	7,0	10,0	3,0	
Costo della manodopera	21,0	0,0	0,0	5,0	9,0	6,0	8,0	7,0	6,0	8,0	
Qualità manodopera	13,0	6,0	7,0	11,0	9,0	6,0	16,0	5,0	10,0	8,0	
Regolazione mercato lavoro	4,0	0,0	0,0	0,0	0,0	6,0	4,0	0,0	0,0	8,0	
Normativa ambientale	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Procedure amministrative	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Qualità rete telecomunicazioni	0,0	3,0	0,0	0,0	3,0	0,0	4,0	0,0	0,0	3,0	
Disponibilità e costo energia	0,0	3,0	0,0	0,0	0,0	0,0	4,0	0,0	0,0	3,0	

PERFORMANCE E QUALITÀ DELLE IMPRESE ESTERE

5.1 Considerazioni generali

Dopo aver illustrato la tipologia delle imprese estere presenti in Piemonte, le strategie e le motivazioni che sottostanno al loro ingresso in regione, le modalità d'insediamento e i fattori di attrattività, passiamo a considerare le ragioni per cui è opportuno o meno mettere in campo strategie di attrazione. In questo capitolo quindi si cercherà di valutare i benefici che possono essere indotti dagli investimenti esteri e i vantaggi perseguibili con le politiche di attrattività che in maniera crescente caratterizzano l'azione del decisore pubblico, sia alla scala nazionale che locale.

La modifica dell'atteggiamento nei confronti degli investimenti esteri, in precedenza percepiti come soggetti attivi di una possibile neocolonizzazione economica, si è tradotta successivamente in una percezione spesso acritica che ha caratterizzato, e tuttora caratterizza, molte delle politiche nazionali e locali, e che tende a configurare gli investimenti esteri come elementi comunque positivi per lo sviluppo regionale. In una parola, si è passati dalla "demonizzazione" delle multinazionali alla loro "mitizzazione", senza cogliere le diverse sfaccettature, le differenze e la varietà dei modelli e i diversi contributi allo sviluppo.

L'analisi finora svolta ha indicato che le imprese multinazionali non assumono nei loro obiettivi strategici la promozione dello sviluppo o l'applicazione di modelli produttivi particolarmente avanzati e competitivi, ma nella stragrande maggioranza dei casi si muovono, comprensibilmente, per occupare mercati, per entrare in segmenti di filiera non ancora valorizzati, per utilizzare risorse altrove non disponibili. Le strategie risultano dunque diversificate e plurime. Si può investire in Italia e in Piemonte, così come in ogni altra localizzazione possibile, per creare una "testa di ponte" ed estendere la rete commerciale di prodotti realizzati altrove, per utilizzare uno o più fattori altrove non presenti, per acquisire risorse specifiche altrove non disponibili e trasferirle, per avvantaggiarsi con benefici messi a disposizione dai decisori pubblici, per inserirsi in un segmento della produzione di un bene o di una tecnologia particolare.

L'eventuale sviluppo locale è quindi un derivato particolarmente complesso della combinazione di strategie e dei comportamenti delle imprese estere con il tessuto produttivo locale e con le politiche di attrazione e di accompagnamento degli investimenti esteri. Diviene allora importante chiedersi quali possono essere gli indicatori di sviluppo alla luce dei quali valutare le politiche di attrattività e quindi come indirizzare queste ultime. Per meglio esplorare questo ambito, l'indagine è stata estesa a valutare la "performance" strutturale delle imprese relativamente all'occupazione, ai flussi di import-export, alle fonti di capacità tecnologica, all'autonomia decisionale nonché alle connessioni che le unità del nostro campione hanno con altri soggetti economici e istituzionali presenti in Piemonte.

5.2 Il contributo occupazionale

In primo luogo si è analizzata la dinamica occupazionale, poiché l'aumento dei posti di lavoro costituisce un obiettivo centrale delle politiche di sviluppo e di attrazione degli investimenti esteri. Si è visto in precedenza che gli addetti delle unità locali manifatturiere a controllo o partecipazione estera sono diminuiti, nel periodo 1988-1992, ma con

tassi decisamente inferiori a quelli degli addetti totali del Piemonte. L'analisi occupazionale può essere approfondita settorialmente e aggiornata esaminando la dinamica delle 71 unità locali che hanno risposto al questionario, anche se non va dimenticato che il livello di generalizzazione dei dati, come più volte affermato, è limitato, ma, per la buona distribuzione e formazione del campione, permette comunque di cogliere il segno e l'entità dei processi evolutivi.

Si può vedere in primo luogo che le unità studiate fanno registrare, dal 1990 al 1995, una variazione negativa della loro base occupazionale dell'11,5%, passando da 14.397 a 12.736 addetti. Il calo è dovuto esclusivamente al settore metalmeccanico che ha una flessione del 17,5%. Le altre industrie manifatturiere hanno un risultato occupazionale positivo dovuto ai nuovi insediamenti che compensano il calo di quelli preesistenti, mentre la forte crescita dei servizi, superiore al 15%, è dovuta soprattutto al consolidamento delle unità già presenti in regione prima del 1990 (tab. 67).

Esaminando la dinamica occupazionale in relazione alla classe dimensionale delle unità estere, si nota come la diminuzione sia concentrata presso quelle medio-grandi (oltre i 50 addetti), nonostante la ripresa di quelle maggiori negli ultimi anni, mentre le unità locali con meno di 50 addetti fanno registrare nel complesso del periodo una crescita occupazionale del 9%, dovuta sia all'irrobustimento delle presenze storiche sia ai nuovi insediamenti. Considerando poi la variazione dell'occupazione in relazione alla nazionalità di controllo delle unità locali, sono da sottolineare il forte calo degli addetti nelle imprese statunitensi (-23%) a fronte del consistente aumento di quelle francesi (+10%), dovuto soprattutto agli insediamenti realizzati tra il 1990 e il 1995.

Questi riscontri sono confermati dal numero delle imprese che hanno presentato una dinamica occupazionale crescente, stabile o in diminuzione: si nota che nei servizi aumenta l'occupazione nel 58% dei casi esaminati, a fronte della diminuzione nel 70% delle unità metalmeccaniche, così come si hanno dinamiche positive nel 42% delle piccole imprese a fronte di andamenti occupazionali negativi in quasi l'80% di quelle maggiori (tab. 68).

Tab. 67 Dinamica occupazionale (variazione 1990-1995)

	Nazionalità				Settore			
	Totale	Francia	Altri Ue	Usa	Altri	Metalmecc.	Altre manif.	Servizi
Addetti al '90 (a)	14.397	1.428	3.815	4.191	4.963	10.697	2.785	915
Addetti al '95 (b)	12.418	1.294	3.212	3.194	4.718	8.819	2.550	1.049
Variazione % (b/a)	-13,7	-9,4	-15,8	-23,8	-5,0	-17,6	-8,4	14,6
Addetti post '90 (c)	319	284	8	9	18	6	302	11
Totale addetti al '95 (d)	12.737	1.578	3.220	3.203	4.738	8.825	2.852	1.06
Variazione % (d/a)	-11,5	10,5	-15,6	-25,6	-4,6	-17,5	2,4	15,9

	Localizzazione				Classe addetti 1995				Tipologia		
	Sud Piem.	Nord Piem.	Torino	Fino a 50	Da 51 a 250	251 e oltre	Centrale	Periferica	Specifica		
Addetti al '90 (a)	3.678	1.565	9.154	511	4.053	9.833	5.559	3.501	5.337		
Addetti al '95 (b)	3.159	1.408	7.851	522	3.619	8.277	5.102	3.122	4.194		
Variazione % (b/a)	-14,1	-10,0	-14,2	2,2	-10,7	-15,8	-8,2	-10,8	-21,4		
Addetti post '90 (c)	0	21	298	35	0	284	24	5	290		
Totale addetti al '95 (d)	3.159	1.429	8.149	557	3.619	8.561	5.126	3.127	4.484		
Variazione % (d/a)	-14,1	-8,7	-11,0	9,0	-10,7	-12,9	-7,8	-10,7	-16,0		

**Tab. 68 Dinamica occupazionale, per caratteristiche delle imprese
(% di segnalazioni)**

	Diminuzione	Stabilità	Aumento	Totale
Totale	50,8	20,0	29,2	100,0
<i>Nazionalità</i>				
Francia	30,8	15,4	35,9	100,0
Usa	77,8	11,1	11,1	100,0
Altri Ue	52,4	28,6	19,1	100,0
Altri	30,8	23,1	46,1	100,0
<i>Settore</i>				
Metalmeccanica	70,0	13,3	16,7	100,0
Altre manifatt.	43,5	26,1	30,4	100,0
Servizi	16,7	25,0	58,3	100,0
<i>Localizzazione</i>				
Torino	52,9	17,7	29,4	100,0
Nord	64,3	14,3	21,4	100,0
Sud	35,3	29,4	35,3	100,0
<i>Dimensione</i>				
Piccole	20,8	37,5	41,7	100,0
Medie	62,9	7,4	29,6	100,0
Grandi	78,6	14,3	7,1	100,0
<i>Data insediamento</i>				
Fino al 1973	68,0	20,0	12,0	100,0
Dal 1974 al 1989	38,7	19,4	41,9	100,0
Dal 1990	44,4	22,2	33,3	100,0
<i>Tipologia</i>				
Centrale	55,5	16,7	27,8	100,0
Specifica	45,2	29,0	25,8	100,0
Periferica	56,3	6,3	37,5	100,0
<i>Motivazione</i>				
Mercato	51,1	22,0	26,8	100,0
Fattori	50,0	16,7	33,3	100,0
<i>Modalità</i>				
Acquisizione	58,0	19,4	22,6	100,0
Greenfield	44,1	20,6	35,3	100,0

5.3 La propensione all'esportazione e all'importazione

Il quadro valutativo viene ulteriormente arricchito dall'analisi della propensione all'export e all'import delle imprese estere presenti in Piemonte, nella loro capacità di competere sui mercati mondiali, e quindi nel loro contributo alla bilancia commerciale, che è un obiettivo rilevante delle politiche di attrazione.

Il primo dato che emerge è la minor frequenza di imprese estere con un'elevata incidenza delle esportazioni (31%) di quella delle unità con un'elevata incidenza di importazioni (43%). Questo dato complessivo conferma il prevalere di strategie di accesso al mercato italiano; inoltre trova una sua spiegazione sotto il profilo settoriale: la metalmeccanica ha un'alta percentuale di imprese esportatrici, del tutto assenti nel settore dei servizi caratterizzato invece dall'alta frequenza di imprese importatrici (tab. 69).

Entro questo quadro analitico viene riconfermato il modello funzionale che differenzia le attività statunitensi, con un'alta propensione all'export, da quelle francesi, con una maggiore propensione centripeta. Interessante appare anche l'analisi per tipologia dimensionale: la piccola impresa manifesta le sue difficoltà all'esportazione con oltre il 70% dei casi a bassa propensione all'export e oltre il 52% ad alta propensione all'import, mentre la media impresa si conferma come il soggetto economico con maggiore proiezione commerciale verso i mercati esteri. Ancor più significativi appaiono i dati relativi alle modalità insediative: le imprese di recente insediamento sono quelle che hanno una maggiore propensione all'export e una minor propensione all'import, confermando dunque le considerazioni sul ruolo strategico del Piemonte come base di esportazione verso i mercati europei. Inoltre è la modalità dell'acquisizione ad essere più proiettata verso l'estero, mentre le localizzazioni greenfield appaiono più orientate all'utilizzo di risorse importate, ribadendo il ruolo centrale dell'orizzonte del mercato europeo anche sotto questo profilo.

Tab. 69 Incidenza percentuale delle esportazioni e delle importazioni, per caratteristiche delle imprese

	Incidenza delle esportazioni			Incidenza delle importazioni		
	Alta	Media	Bassa	Alta	Media	Bassa
Totale	31,6	21,0	47,4	42,9	38,8	18,4
<i>Nazionalità</i>						
Francia	16,7	16,7	66,6	55,6	22,2	22,2
Usa	50,0	6,3	43,8	42,9	35,7	21,4
Altri Ue	27,8	33,3	38,9	60,0	33,3	6,7
Altri	27,3	27,3	45,5	9,0	63,6	27,3
<i>Settore</i>						
Metalmeccanica	40,7	29,6	29,6	45,5	50,0	4,5
Altre manifatt.	35,0	15,0	50,0	35,0	35,0	30,0
Servizi	0,0	10,0	50,0	57,1	14,3	28,6
<i>Filiera</i>						
Indotto	31,6	36,8	31,6	31,3	50,0	18,8
Altre manifatt.	40,0	13,3	46,7	46,4	35,7	17,9
Servizi	0,0	12,5	87,5	60,0	20,0	80,0
<i>Localizzazione</i>						
Torino	33,3	15,2	51,5	50,0	33,3	16,7
Nord Piemonte	50,0	30,0	20,0	45,5	36,4	18,1
Sud Piemonte	14,3	28,6	57,1	28,6	50,0	21,4
<i>Dimensione</i>						
Piccole	25,0	4,2	70,8	52,6	21,0	26,3
Medie	42,8	28,6	28,6	35,0	50,0	15,0
Grandi	25,0	41,7	33,3	40,0	50,0	10,0
<i>Data insediamento</i>						
Fino al 1973	38,1	19,1	42,9	47,4	45,1	10,5
Dal 1974 al 1989	23,1	23,1	53,9	52,2	26,1	21,7
Dal 1990	40,0	20,0	40,0	0,0	71,4	28,6
<i>Tipologia</i>						
Centrale	31,3	25,0	43,8	35,7	35,7	28,6
Specifica	37,9	24,1	37,9	50,0	38,5	11,5
Periferica	16,7	8,3	75,0	33,3	44,4	22,2
<i>Motivazione</i>						
Mercato	24,3	18,9	56,8	40,0	36,7	23,3
Fattori	45,0	25,0	30,0	47,4	42,1	10,5
<i>Modalità</i>						
Acquisizione	48,2	18,5	33,3	34,6	46,2	19,2
Greenfield	16,7	23,3	60,0	52,2	30,4	17,9

Legenda Alta: > 50%
 Media: 10% - 50%
 Bassa: < 10%

5.4 La capacità tecnologica e l'autonomia decisionale

Uno degli obiettivi delle politiche di attrazione può risiedere nella funzione che le imprese estere assumono come produttrici o veicolo di innovazione, ma l'analisi della capacità tecnologica e innovativa del nostro campione e le fonti da cui esse la attingono, ci fa notare che un quinto delle unità considerate dichiara di non effettuare alcuna attività in questo ambito. Si tratta di un limite che caratterizza maggiormente le piccole unità, riguardandone il 39% dei casi, ma è del tutto assente presso le grandi, oltre che particolarmente concentrato nei greenfield.

È interessante osservare il ruolo centrale che svolge la casa madre nelle funzioni innovative: il 65% delle unità dichiara infatti come principale fonte di capacità tecnologica il trasferimento di conoscenze dalla casa madre, dato generalizzabile alle varie tipologie considerate e conforme alle ipotesi tradizionali relative al "ciclo di vita" del prodotto.

In questo quadro è da ritenere positivo il fatto che circa un terzo delle imprese dichiara di svolgere un'attività diretta di ricerca e sviluppo in Italia e circa un quarto in Piemonte. Non sorprende che siano quelle di maggiori dimensioni le più orientate verso questa soluzione, mentre è da segnalare la minor frequenza di attività diretta di R&S da parte delle unità provenienti dalla Francia e dagli Usa. Si può infine notare che le acquisizioni riguardano nel complesso imprese con un'autonoma capacità innovativa, mentre può destare qualche preoccupazione il fatto che gli insediamenti più recenti presentino una minor autonomia (tab. 70).

Dal punto di vista territoriale, Torino e la sua provincia emergono come aree dove sono localizzate le unità più interessate al trasferimento tecnologico e alla attività innovativa diretta.

Limitate appaiono le collaborazioni con le università, con centri di ricerca e con altre imprese piemontesi, nonché gli acquisti di brevetti e licenze sia in Italia che all'estero. In quest'ottica, che vede comunque un ruolo più marcato da parte delle imprese metalmeccaniche e di quelle di maggior dimensione, è interessante sottolineare una parziale e positiva modificazione di tendenza nelle imprese di più recente localizzazione.

L'analisi del grado di autonomia decisionale delle unità considerate in relazione alle diverse funzioni aziendali costituisce un quarto elemen-

Tab. 70 Principali fonti di capacità innovativa e tecnologica (% di segnalazioni)

	Nazionalità			Settore			Localizzazione				
	Totale	Francia	Usa	Altri Ue	Altri	Metalmecc.	Altre manif.	Servizi	Torino	Nord Piem.	Sud Piem.
Trasferimento dalla casa madre	65,0	71,0	65,0	67,0	57,0	65,0	63,0	71,0	70,0	53,0	65,0
Attività diretta di R&S in Italia	30,0	14,0	25,0	43,0	36,0	32,0	21,0	43,0	30,0	27,0	35,0
Attività diretta di R&S in Piemonte	26,0	14,0	20,0	33,0	36,0	29,0	29,0	14,0	35,0	20,0	12,0
Collab. con università in Italia	9,0	14,0	5,0	10,0	7,0	16,0	4,0	0,0	8,0	13,0	6,0
Collab. con università in Piemonte	9,0	14,0	5,0	10,0	7,0	10,0	13,0	0,0	11,0	0,0	12,0
Collab. con altre imprese in Piemonte	12,0	7,0	10,0	14,0	14,0	10,0	8,0	21,0	14,0	13,0	6,0
Acquisto di brevetti e/o licenze all'estero	4,0	0,0	5,0	5,0	7,0	6,0	0,0	7,0	5,0	0,0	6,0
Acquisto di brevetti e/o licenze in Italia	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Nessuna	20,0	21,0	25,0	24,0	7,0	16,0	24,0	14,0	16,0	40,0	12,0

	Data insediamento			Tipologia			Motivazione			Modalità	
	Dimensione	Fino al '73	'74-'89	Dal '90	Centrale	Specifica	Periferica	Fattori	Mercato	Acquisizione	Greenfield
Trasferimento dalla casa madre	54,0	65,0	87,0	87,0	68,0	61,0	71,0	60,0	68,0	71,0	61,0
Attività diretta di R&S in Italia	21,0	27,0	53,0	53,0	26,0	24,0	47,0	28,0	32,0	39,0	24,0
Attività diretta di R&S in Piemonte	14,0	27,0	47,0	47,0	37,0	21,0	24,0	28,0	25,0	29,0	24,0
Collab. con università in Italia	0,0	15,0	13,0	13,0	16,0	6,0	6,0	8,0	9,0	19,0	0,0
Collab. con università in Piemonte	0,0	12,0	20,0	20,0	11,0	9,0	6,0	8,0	9,0	16,0	3,0
Collab. con altre imprese in Piemonte	18,0	4,0	13,0	13,0	5,0	18,0	6,0	8,0	14,0	10,0	13,0
Acquisto di brevetti e/o licenze all'estero	0,0	4,0	13,0	13,0	11,0	0,0	6,0	12,0	0,0	3,0	5,0
Acquisto di brevetti e/o licenze in Italia	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Nessuna	39,0	12,0	0,0	0,0	11,0	27,0	18,0	24,0	18,0	6,0	32,2

to di valutazione, nell'ipotesi che insediamenti più autonomi possano essere meno esposti alla volatilità delle strategie multinazionali e quindi più stabili. Si può evidenziare in generale un'autonomia limitata: solo il 40% delle imprese si dichiara infatti autonoma in relazione alle funzioni più tradizionali (produzione e acquisti), mentre circa un terzo risulta avere autonomia in quella commerciale, nella gestione del personale e nell'organizzazione (tab. 71). L'autonomia decisionale risulta particolarmente limitata nella gestione finanziaria, nell'innovazione e, ancora di più, negli investimenti, e cioè nelle funzioni a carattere strategico.

Dal punto di vista settoriale sono le altre imprese manifatturiere ad avere in generale un maggior grado di autonomia, seguite dalle metalmeccaniche, mentre più ridotto appare il livello di autonomia dei servizi.

Significativo appare il confronto tra piccola e grande unità, con gradi di autonomia differenti e complementari: le grandi hanno una maggiore autonomia nelle funzioni produttive, negli acquisti, nella finanza e nella gestione del personale, mentre le piccole hanno maggiori livelli di autonomia nelle funzioni commerciali, innovative, organizzative e di investimento. Questa complementarità sembra ripetersi qualora si considerino le acquisizioni e i greenfield ed è presumibilmente ascrivibile alle diverse caratterizzazioni funzionali delle imprese, come dimostra il fatto che l'autonomia delle imprese orientate al mercato è maggiore nelle funzioni commerciali e negli acquisti mentre quella delle imprese orientate ai fattori risulta maggiore nella funzione produttiva, in quella organizzativa, nella gestione del personale e nell'innovazione tecnologica.

Rispetto alla localizzazione territoriale, è riscontrabile un minor grado di autonomia delle unità localizzate nel Sud della regione secondo l'insieme delle funzioni aziendali considerate. Nelle unità localizzate a Torino si può segnalare un maggior grado di autonomia per quanto attiene le funzioni commerciali, gli acquisti, la gestione finanziaria, quella del personale e organizzativa. Nel Nord della regione si ha una maggior frequenza di unità autonome rispetto alla funzione produttiva, agli investimenti e all'innovazione.

Può costituire infine un elemento di preoccupazione notare che gli insediamenti realizzati nel periodo più recente manifestano un minor grado di autonomia nella generalità delle funzioni considerate.

Tab. 71 Grado di autonomia decisionale per funzioni (% di imprese con grado elevato)

	Nazionalità				Settore			Localizzazione			
	Totale	Francia	Usa	Altri Ue	Altri	Metalmecc.	Altre manif.	Servizi	Torino	Nord Piem.	Sud Piem.
Funzione produttiva	40,9	35,7	25,0	52,2	50,0	28,1	76,0	7,1	34,2	50,0	47,1
Funzione commerciale	32,4	50,0	35,0	30,4	14,3	25,0	40,0	35,7	36,8	31,3	23,5
Acquisti	42,3	42,8	30,0	47,8	50,0	40,0	60,0	14,3	44,7	43,8	35,3
Innovazione tecnologica	19,7	14,3	5,0	26,1	35,7	12,5	28,0	21,4	18,4	31,3	11,8
Gestione finanziaria	23,9	21,4	20,0	39,1	7,1	25,0	32,0	7,1	26,3	25,0	17,7
Investimenti	5,6	7,1	5,0	8,7	0,0	0,0	16,0	0,0	5,3	12,5	0,0
Gestione del personale	35,2	35,7	20,0	47,8	35,7	31,3	52,0	14,3	39,5	31,3	29,4
Funzione organizzativa	38,1	42,9	25,0	47,8	35,7	20,1	52,0	35,7	42,1	37,5	29,4

	Dimensione		Data insediamento			Tipologia		Motivazione		Modalità			
	Piccole	Medie	Grandi	Fino al '73	'74-'89	Dal '90	Centrale	Specifica	Periferica	Fattori	Mercato	Acquisizione	Greenfield
Funzione produttiva	24,1	51,8	53,3	40,0	51,6	20,0	55,0	44,1	17,7	40,0	45,3	50,0	33,3
Funzione commerciale	44,8	18,5	33,3	28,0	38,7	26,7	25,0	38,2	29,4	35,6	26,9	25,0	38,6
Acquisti	34,5	44,4	53,3	44,0	45,2	33,3	30,0	52,9	35,3	44,4	38,5	53,1	33,3
Innovazione tecnologica	24,1	18,5	13,3	20,0	27,6	13,3	15,0	26,5	11,8	17,8	23,1	12,5	25,6
Gestione finanziaria	17,2	25,9	33,3	20,0	32,3	13,3	25,0	35,3	0,0	20,0	30,8	28,1	20,5
Investimenti	10,3	3,7	0,0	8,0	6,5	0,0	0,0	11,8	0,0	4,4	7,7	0,0	10,3
Gestione del personale	31,3	37,0	40,0	36,0	41,9	20,0	30,0	44,1	23,5	33,3	38,5	40,6	30,8
Funzione organizzativa	41,4	40,7	26,7	36,0	45,2	26,7	30,0	50,0	23,5	35,6	42,3	40,6	35,9

Una valutazione sintetica del grado di autonomia delle diverse tipologie aziendali risulta dall'analisi della maggiore, uguale o minore frequenza, rispetto alla media, di imprese autonome per ognuna delle otto funzioni considerate. L'indicatore è costruito in modo tale che la classe di unità più autonome abbia punteggio otto e quella meno autonoma punteggio zero (tab. 72).

Tab. 72 Numero di funzioni aziendali con autonomia maggiore, uguale o minore della media

	Maggiore	Uguale	Minore
<i>Nazionalità</i>			
Francia	3	2	3
Usa	1	0	7
Altri Ue	7	0	2
Altri	3	1	4
<i>Settore</i>			
Metalmecc.	0	3	5
Altre manifatt.	8	0	0
Servizi	1	2	5
<i>Localizzazione</i>			
Torino	3	4	1
Nord Piemonte	3	4	1
Sud Piemonte	1	0	7
<i>Dimensione</i>			
Piccole	3	1	4
Medie	1	5	2
Grandi	4	1	3
<i>Data insediamento</i>			
Fino al '73	1	6	1
Dal '73 all'89	5	3	0
Dal '90 in poi	0	0	8
<i>Tipologia</i>			
Centrale	1	1	6
Specifica	8	0	0
Periferica	0	1	7
<i>Motivazione</i>			
Mercato	1	5	2
Fattori	5	1	2
<i>Modalità</i>			
Acquisizione	4	1	3
Greenfield	3	1	4

Vengono riconfermati i maggiori livelli di autonomia funzionale delle imprese del settore delle altre imprese manifatturiere e di quelle controllate dagli altri Paesi Ue e vengono ribaditi i limitati livelli di autonomia delle unità di recente insediamento e di quelle localizzate nelle province meridionali del Piemonte.

5.5 Le relazioni di milieu

A completamento dell'analisi, si sono visti i rapporti che le imprese stabiliscono con altri soggetti regionali, economici e istituzionali, nell'ipotesi che gli insediamenti esteri con maggiori connessioni possano apportare un contributo positivo anche come attori dei sistemi produttivi locali. All'interno di un quadro problematico complessivo, dovuto alle deboli connessioni con l'insieme dei soggetti regionali considerati, emergono connessioni significative esclusivamente con le associazioni imprenditoriali e con le organizzazioni sindacali, con le quali mantengono relazioni continuative rispettivamente il 55% e il 39% delle aziende studiate. Le connessioni con le camere di commercio risultano frequenti ma con rapporti di tipo non continuativo, mentre scarse o assenti sono quelle con i centri di ricerca, le università, i servizi pubblici, il sistema scolastico, la Regione Piemonte e, più in generale, gli enti locali (tab. 73).

Tab. 73 Distribuzione percentuale dei rapporti con soggetti istituzionali presenti in regione

	Nessuno	Occasionali	Continuativi	Totale
Regione Piemonte	49,3	36,2	14,5	100,0
Altri enti locali	60,9	24,6	14,5	100,0
Camera di commercio	23,2	63,8	13,0	100,0
Associaz. imprenditor. di categoria	26,1	18,8	55,1	100,0
Organizzazioni sindacali	42,0	18,8	39,1	100,0
Servizi pubblici	50,2	37,7	10,1	100,0
Università	60,9	34,8	4,4	100,0
Sistema scolastico e formativo	59,4	39,1	1,5	100,0
Centri di ricerca e sviluppo	69,6	40,4	0,0	100,0

Uno sguardo più approfondito ai rapporti continuativi mette in evidenza una struttura differenziata nella quale si possono segnalare:

- le scarse connessioni sistemiche del settore dei servizi (a esclusione di quelle con gli enti locali ascrivibili presumibilmente alle pratiche autorizzative), deboli anche verso le associazioni imprenditoriali e soprattutto verso quelle sindacali;
- l'importanza della dimensione nello stabilire rapporti continuativi con le organizzazioni sindacali, presenti soprattutto nelle medie e grandi unità e assenti nelle piccole;
- la generalizzata debolezza delle reti di relazioni delle imprese di più recente localizzazione, che conferma il carattere evolutivo del processo di costruzione di rapporti di milieu;
- l'importanza crescente nel tempo delle deboli relazioni con i servizi pubblici e le università;
- il ruolo significativamente più consistente che svolgono la Regione Piemonte e gli altri enti locali verso le piccole e medie imprese, le quali sembrano esprimere una maggiore esigenza di relazioni con le istituzioni (tab. 74).

Entro questo quadro di connessioni, sicuramente non brillante per la quantità e l'intensità delle relazioni, si può comunque evidenziare il giudizio generalmente positivo espresso dalle imprese sulla qualità dei rapporti sistemici, soprattutto per quanto attiene le associazioni imprenditoriali e sindacali, ma anche l'università, le camere di commercio e i centri di ricerca e sviluppo. Più critico appare nel complesso il giudizio relativo ai servizi pubblici e al sistema scolastico e formativo (tab. 75).

Si può quindi pensare che esista un ampio margine per la costruzione di reti connettive più diffuse e continuative che si basa sulla buona qualità delle relazioni verificabile dal giudizio positivo espresso, tanto migliore quanto più forti e continuative sono le relazioni delle imprese con i soggetti istituzionali considerati. Un'amplissima maggioranza delle imprese che hanno rapporti continuativi con la Regione e gli enti locali esprime su di essi una valutazione favorevole. Questa corrispondenza tra intensità delle relazioni e loro valutazione positiva risulta generalizzata a tutti i soggetti regionali considerati, ad eccezione dell'università.

Tab. 74 Incidenza percentuale delle imprese che intrattengono rapporti continuativi con soggetti istituzionali presenti in regione

	Settore									
	Nazionalità					Settore				
	Totale	Francia	Usa	Altri Ue	Altri	Metalmecc.	Altre manif.	Servizi		
Regione Piemonte	14,5	21,4	15,0	9,5	14,3	9,7	25,0	7,1		
Altri enti locali	14,5	28,6	10,0	19,1	0,0	3,2	20,8	28,6		
Camera di commercio	13,0	21,4	15,0	9,5	7,1	6,4	20,8	14,3		
Associaz. imprenditor. di categoria	55,1	57,1	45,0	66,7	50,0	48,4	83,3	21,4		
Organizzazioni sindacali	39,1	50,0	25,0	47,6	35,7	38,7	62,5	0,0		
Servizi pubblici	10,1	28,6	10,0	4,8	0,0	6,4	12,5	14,3		
Università	4,4	0,0	10,0	0,0	7,1	3,2	0,0	14,3		
Sistema scolastico e formativo	1,5	7,1	0,0	0,0	0,0	0,0	4,2	0,0		
Centri di ricerca e sviluppo	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		

	Localizzazione				Dimensione			Data insediamento		
	Torino		Sud P.		Piccole	Medie	Grandi	Fino al '73	'74-'89	Dal '90
	Torino	Nord P.	Sud P.							
Regione Piemonte	5,4	20,0	29,4		14,3	23,1	0,0	25,0	9,7	7,1
Altri enti locali	16,2	20,0	5,9		25,0	11,5	0,0	20,8	12,9	7,1
Camera di commercio	10,8	20,0	11,8		10,7	19,2	6,7	20,8	9,7	7,1
Associaz. imprenditor. di categoria	51,4	60,0	58,8		46,4	65,4	53,3	79,2	45,2	35,7
Organizzazioni sindacali	35,1	40,0	47,1		7,1	57,7	66,7	45,8	35,5	37,7
Servizi pubblici	10,8	6,7	11,8		14,3	3,9	13,3	4,2	12,9	14,3
Università	5,4	0,0	5,9		3,6	7,7	0,0	0,0	3,2	14,3
Sistema scolastico e formativo	0,0	6,7	0,0		0,0	3,9	0,0	0,0	3,2	0,0
Centri di ricerca e sviluppo	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Tab. 75 Giudizio sui rapporti di milieu con soggetti istituzionali presenti in regione (distribuzione %)

	Rapporti occasionali			Rapporti continuativi			Totale		
	Negativo	Incerto	Positivo	Negativo	Incerto	Positivo	Negativo	Incerto	Positivo
Regione Piemonte	8,0	60,0	32,0	10,0	20,0	70,0	8,6	48,6	42,8
Altri enti locali	0,0	76,5	23,5	0,0	10,0	90,0	0,0	51,9	42,1
Camera di commercio	0,0	43,2	56,8	0,0	22,2	77,8	0,0	39,6	60,4
Associaz. imprenditor. di categoria	0,0	46,2	53,8	2,6	13,2	84,3	2,0	21,6	76,5
Organizz. sindacali	7,0	46,2	46,2	7,4	40,7	51,9	7,5	47,5	50,0
Servizi pubblici	19,2	53,8	26,9	14,3	57,1	28,6	18,2	54,6	27,3
Università	0,0	41,7	58,3	0,0	66,7	33,3	0,0	44,4	55,6
Sistema scolastico e formativo	3,7	62,9	33,3	0,0	0,0	100,0	3,6	60,7	35,7
Centri di R&S	0,0	47,6	52,4	-	-	-	0,0	47,6	52,4

IL PIEMONTE VISTO DAGLI INVESTITORI ESTERI: VALUTAZIONI, GIUDIZI E SUGGERIMENTI

6.1 Il grado di soddisfazione della scelta localizzativa

A compimento del percorso analitico finora realizzato verifichiamo ora il grado di soddisfazione della scelta localizzativa effettuata dagli investitori esteri nonché i punti di forza e di debolezza dei diversi livelli territoriali (nazionale, regionale e locale) espressi dalla valutazione delle multinazionali sul ruolo favorevole o sfavorevole rispetto alla loro competitività dei vari fattori in precedenza considerati in funzione della loro attrattività nel momento della scelta localizzativa.

In primo luogo emerge un grado di soddisfazione complessivo molto ampio, al cui interno appare ancora una volta evidente il rilievo del livello locale, nei confronti del quale la percentuale di giudizi positivi supera abbondantemente il 90%, seguito da quello regionale con l'85% di risposte favorevoli e infine dal nazionale con il 75% (tab. 76).

Degna di essere messa in rilievo è la modificazione rispetto all'ordine di preferenza dei livelli territoriali indicato nella scelta localizzativa originaria (cfr. cap. IV): la scala regionale ottiene infatti giudizi favorevoli da un numero di imprese superiore a quelle che l'avevano ritenuta importante nel processo decisionale dell'insediamento. E coloro che nel processo di investimento avevano realizzato un insediamento indipen-

**Tab. 76 Grado di soddisfazione della localizzazione per livelli localizzativi
(% di soddisfatti e molto soddisfatti)**

	Livello nazionale	Livello regionale	Livello locale
Totale	75,5	84,8	92,9
<i>Nazionalità</i>			
Francia	80,0	70,0	100,0
Usa	72,7	83,7	81,2
Altri Ue	62,5	82,4	84,7
Altri	100,0	87,5	100,0
<i>Settore</i>			
Metalmeccanica	73,3	76,5	95,6
Altre manifatturiere	72,2	87,5	90,5
Servizi	83,3	94,3	91,7
<i>Filiera</i>			
Indotto	69,2	93,3	100,0
Altre manifatturiere	72,7	75,0	89,7
Servizi	90,0	90,1	90,0
<i>Localizzazione</i>			
Torino	65,2	84,6	93,1
Nord Piemonte	81,7	82,8	92,9
Sud Piemonte	90,8	88,9	92,3
<i>Dimensione</i>			
Piccole	77,8	88,9	87,5
Medie	68,7	81,3	95,0
Grandi	81,8	83,3	100,0
<i>Data insediamento</i>			
Fino al '73	70,6	68,7	82,3
'74-'89	80,0	90,1	96,3
Dal '90	75,0	100,0	100,0
<i>Tipologia</i>			
Centrale	90,9	87,8	100,0
Specifica	62,5	80,0	90,9
Periferica	90,0	100,0	89,7
<i>Motivazione</i>			
Mercato	83,3	84,4	91,4
Fattori	60,0	85,7	93,2
<i>Modalità</i>			
Acquisizione	68,4	84,2	100,0
Greenfield	80,8	85,2	88,2

dentemente dalla localizzazione esprimono ora un giudizio largamente positivo verso la scala regionale, oltre a quella locale, a fronte di una limitata soddisfazione per quella nazionale. Dunque se si arriva in Piemonte ci si trova bene. Si potrebbe forse ricordare in proposito quella caratteristica, che si dice tipica di questa regione, di svelare lentamente le proprie qualità e i propri punti di forza.

Considerando il grado di soddisfazione rispetto alle diverse caratteristiche degli insediamenti, notiamo che dal punto di vista territoriale il livello locale risulta ampiamente soddisfacente nelle tre aree considerate (Torino, Nord Piemonte, Sud Piemonte) e nelle province meridionali si hanno giudizi relativamente più favorevoli anche per la scala regionale e nazionale. Quest'ultima appare meno apprezzata dalle imprese localizzate nel bacino torinese a indicarne forse una qualche insoddisfazione rispetto alle sue funzioni di rango nazionale. Ciò sembra valere in particolare per le imprese statunitensi e per quelle dei Paesi comunitari, ad eccezione della Francia, per la quale si riscontra invece un relativo minor gradimento per la scala regionale a indicare forse una qualche insoddisfazione rispetto alle sue funzioni di prossimità. Il settore metalmeccanico esprime un maggior grado di soddisfazione per la scelta locale, del tutto coerente con il maggior grado di soddisfazione delle unità localizzate in provincia di Torino, analogamente a quanto avviene per l'indotto auto per il quale risulta particolarmente favorevole anche la dimensione regionale, mentre i servizi sembrano maggiormente soddisfatti della scala regionale e di quella nazionale a conferma del loro orientamento al mercato. Risultano maggiori i giudizi positivi nei confronti del livello locale al crescere della dimensione degli insediamenti, mentre le piccole unità valutano relativamente più soddisfacente quello regionale. Può essere interessante notare che le imprese di tipo specifico, cioè quelle che hanno scelto il Piemonte come unico insediamento italiano, esprimano un giudizio relativamente meno favorevole proprio nei confronti della scala nazionale, analogamente a quanto si riscontra presso le unità insediate in regione in una strategia orientata ai fattori.

Sintetizzando schematicamente in tre profili qualitativi il grado di soddisfazione nei confronti delle tre scale territoriali, sembra emergere una qualche complementarità tra il livello locale e quello nazionale

soprattutto in relazione agli orientamenti strategici che determinano le decisioni d'investimento nonché la specificità di ruolo del livello regionale nei processi di diffusione delle attività di servizio.

Distribuzione dei giudizi maggiormente positivi sui livelli localizzativi per caratteristiche delle imprese

	Nazionale	Regionale	Locale
Localizzazione	Sud	Sud	–
Settore	Servizi	Servizi e indotto auto	Metalmecchanica e indotto auto
Dimensione	Grande	Piccola	Grande
Tipologia	Centrale e periferica	Periferica	Centrale
Motivazione	Mercato	–	Fattori
Modalità	Greenfield	–	Acquisizioni

È interessante infine osservare la variazione del grado di soddisfazione in funzione del periodo d'insediamento dell'unità: l'aumento nel corso del tempo dei giudizi favorevoli espressi verso il livello regionale e verso quello locale può infatti risultare confortante in merito alla potenzialità attrattiva del Piemonte e del suo territorio.

6.2 I fattori favorevoli e sfavorevoli alla competitività

Un'ulteriore e più dettagliata valutazione del grado di soddisfazione localizzativa delle imprese estere si può desumere dai giudizi espressi alle diverse scale territoriali in merito ai tre fattori più sfavorevoli e ai tre più favorevoli per l'attuale competitività delle imprese. Ciò ha permesso di raggiungere un'articolata individuazione dei punti di forza e di debolezza dei diversi sistemi territoriali, quantomeno dal punto di vista degli investitori esteri.

Il fattore che alla scala nazionale viene percepito come maggiormente negativo per la competitività è il peso del sistema fiscale, di cui si lamenta il 32% delle imprese, specie quelle francesi e statunitensi, le metalmeccaniche, quelle di medie dimensioni e quelle che hanno un insediamento di vecchia data.

Il costo del credito è il secondo fattore nazionale considerato più sfavorevole per la competitività alla data della rilevazione (1995-1996), segnalato più marcatamente dalle imprese europee e da quelle metalmeccaniche. Si può supporre che la marcata riduzione dei tassi nel biennio 1997-1998 abbia modificato questo giudizio.

Il terzo fattore di svantaggio a livello nazionale riguarda la regolazione del mercato del lavoro e può essere esteso a comprendere anche il costo del lavoro. Sono fattori che sembrano interessare maggiormente le imprese di grandi dimensioni, quelle metalmeccaniche e quelle localizzate nel Torinese nel primo caso, quelle di dimensioni medie e piccole, del settore dei servizi e quelle localizzate nell'area meridionale della regione nel secondo caso. (tab. 77)

Per converso alla scala nazionale i tre fattori più favorevoli alla competitività sono indiscutibilmente ancorati alle strategie di mercato: la presenza di clienti è segnalata dal 45% dei casi, specie dalle piccole aziende, da quelle operanti nelle altre manifatturiere e nei servizi e dagli insediamenti greenfield, seguita dall'accesso al mercato europeo segnalato dal 26% dei casi e soprattutto dalle unità metalmeccaniche (39%) e poi dall'accesso al mercato italiano, con il 24% dei casi e in particolare dalle unità dei servizi (43%).

Come note significative si possono ancora ricordare l'individuazione, come fattore favorevole alla competitività, dell'acquisizione di tecnologie, segnalata nel complesso dal 19% delle unità ma dal 35% di quelle metalmeccaniche oltre che il tasso di cambio segnalato dal 27% delle unità di grande dimensione, più orientate all'export, in ovvia corrispondenza con la debolezza della lira nel periodo precedente l'indagine. (tab. 78)

Passando ora a considerare i fattori regionali, essi assumono particolare rilievo per le politiche di attrattività in relazione ai suggerimenti che la loro analisi fornisce al decisore pubblico regionale. Bisogna innanzitutto dire che rispetto al 1996, anno in cui è stata condotta l'inchiesta, sicuramente esistono oggi, a livello regionale e locale, una presenza e un'attenzione più consistenti verso interventi di attrazione degli investimenti esteri. Il quadro analitico non sembra comunque così mutato da rendere non più attuale l'analisi dei fattori regionali maggiormen-

Tab. 77 Fattori nazionali sfavorevoli (% di segnalazioni)

	Totale										Settore					Localizzazione		
	Nazionalità										Metalmecc.	Altre manif.	Servizi	Torino	Nord Piem.	Sud Piem.		
	Francia	Usa	Altri Ue	Altri														
Accesso al mercato italiano	3,0	0,0	5,0	5,0	0,0	0,0	3,0	0,0	7,0	0,0	3,0	3,0	7,0	0,0	0,0			
Accesso al mercato europeo	1,0	0,0	0,0	5,0	0,0	0,0	3,0	3,0	0,0	0,0	3,0	3,0	0,0	0,0	0,0			
Presenza di clienti	4,0	0,0	10,0	5,0	0,0	0,0	6,0	0,0	7,0	0,0	7,0	5,0	7,0	0,0	0,0			
Presenza di fornitori	9,0	0,0	10,0	5,0	21,0	16,0	7,0	7,0	0,0	8,0	8,0	8,0	7,0	12,0				
Prossimità geografica al Paese d'origine	3,0	0,0	10,0	0,0	0,0	6,0	0,0	0,0	0,0	0,0	3,0	3,0	7,0	0,0	0,0			
Tasso di crescita dell'economia	13,0	7,0	25,0	5,0	14,0	16,0	8,0	14,0	14,0	24,0	11,0	11,0	7,0	24,0				
Acquisizione di tecnologie	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0			
Sistema fiscale	32,0	43,0	40,0	19,0	29,0	42,0	33,0	7,0	30,0	47,0	24,0	30,0	47,0	24,0				
Costo del credito	25,0	36,0	15,0	33,0	14,0	33	13,0	14,0	16,0	40,0	29,0	16,0	40,0	29,0				
Politiche industriali (incentivi)	9,0	7,0	5,0	14,0	7,0	6,0	13,0	7,0	11,0	7,0	6,0	11,0	7,0	6,0				
Tasso di cambio	17,0	29,0	10,0	19,0	14,0	19,0	8,0	29,0	16,0	20,0	18,0	16,0	20,0	18,0				
Qualità delle infrastrutture	13,0	7,0	2,0	19,0	0,0	10,0	8,0	29,0	14,0	13,0	12,0	14,0	13,0	12,0				
Costo della manodopera	19,0	14,0	30,0	14,0	14,0	16,0	21,0	21,0	11,0	27,0	29,0	11,0	27,0	29,0				
Qualità della manodopera	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0				
Regolazione del mercato del lavoro	20,0	21,0	20,0	24,0	14,0	26,0	13,0	21,0	32,0	13,0	0,0	32,0	13,0	0,0				
Normativa ambientale	6,0	14,0	5,0	5,0	0,0	0,0	17,0	0,0	3,0	13,0	6,0	3,0	13,0	6,0				
Procedure amministrative	17,0	29,0	25,8	14,0	0,0	16,0	21,0	14,0	19,0	13,0	18,0	19,0	13,0	18,0				
Qualità della rete di telecomunicazioni	3,0	0,0	5,0	5,0	0,0	0,0	4,0	7,0	3,0	7,0	0,0	3,0	7,0	0,0				
Disponibilità e costo dell'energia	6,0	0,0	5,0	14,0	0,0	3,0	13,0	0,0	3,0	7,0	12,0	3,0	7,0	12,0				

Tab. 77 continua

	Dimensione			Data insediamento			Tipologia			Motivazione			Modalità	
	Piccole	Medie	Grandi	Fino al '73	'74-'89	Dal '90	Centrale	Specifica	Periferica	Fattori	Mercato	Acquisizione	Greenfield	
Accesso al mercato italiano	7,0	0,0	0,0	4,0	3,0	0,0	0,0	3,0	6,0	8,0	0,0	0,0	5,0	
Accesso al mercato europeo	0,0	0,0	7,0	0,0	3,0	0,0	5,0	0,0	0,0	4,0	0,0	0,0	3,0	
Presenza di clienti	7,0	4,0	0,0	0,0	6,0	7,0	0,0	6,0	6,0	8,0	2,0	3,0	5,0	
Presenza di fornitori	11,0	8,0	7,0	17,0	3,0	7,0	11,0	9,0	6,0	4,0	11,0	10,0	8,0	
Prossimità geografica al Paese d'origine	7,0	0,0	0,0	4,0	0,0	7,0	0,0	3,0	6,0	4,0	2,0	0,0	5,0	
Tasso di crescita dell'economia	21,0	8,0	7,0	4,0	16,0	21,0	0,0	21,0	12,0	4,0	18,0	16,0	11,0	
Acquisizione di tecnologie	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Sistema fiscale	25,0	38,0	33,0	38,0	32,0	21,0	21,0	39,0	29,0	28,0	34,0	45,0	21,0	
Costo del credito	14,0	35,0	27,0	29,0	26,0	14,0	26,0	30,0	12,0	24,0	25,0	29,0	21,0	
Politiche industriali (incentivi)	4,0	12,0	13,0	4,0	16,0	0,0	21,0	6,0	0,0	8,0	9,0	10,0	8,0	
Tasso di cambio	29,0	12,0	7,0	17,0	19,0	14,0	11,0	24,0	12,0	8,0	23,0	3,0	29,0	
Qualità delle infrastrutture	14,0	15,0	7,0	13,0	13,0	14,0	21,0	12,0	6,0	12,0	14,0	16,0	11,0	
Costo della manodopera	21,0	23,0	7,0	21,0	19,0	14,0	21,0	18,0	18,0	16,0	20,0	19,0	18,0	
Qualità della manodopera	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Regolazione del mercato del lavoro	14,0	19,0	33,0	29,0	10,0	29,0	26,0	21,0	12,0	20,0	20,0	16,0	24,0	
Normativa ambientale	7,0	8,0	0,0	17,0	0,0	0,0	5,0	9,0	0,0	0,0	9,0	3,0	8,0	
Procedure amministrative	21,0	12,0	20,0	21,0	13,0	21,0	16,0	21,0	12,0	12,0	20,0	19,0	16,0	
Qualità della rete di telecomunicazioni	0,0	8,0	0,0	4,0	3,0	0,0	0,0	3,0	6,0	0,0	5,0	0,0	5,0	
Disponibilità e costo dell'energia	7,0	8,0	0,0	8,0	6,0	0,0	11,0	3,0	6,0	4,0	7,0	10,0	3,0	

Tab. 78 Fattori nazionali favorevoli (% di segnalazioni)

	Totale			Nazionalità			Settore			Localizzazione		
	Francia	Usa	Altri Ue	Altri	Metalmecc.	Altre manif.	Servizi	Torino	Nord Piem.	Sud Piem.	Localizzazione	
											Torino	Nord Piem.
Accesso al mercato italiano	3,0	0,0	5,0	0,0	3,0	0,0	7,0	3,0	7,0	0,0		
Accesso al mercato italiano	24,0	36,0	20,0	48,0	7,0	26,0	43,0	27,0	47,0	18,0		
Accesso al mercato europeo	26,0	21,0	25,0	29,0	39,0	17,0	14,0	22,0	40,0	24,0		
Presenza di clienti	45,0	50,0	35,0	71,0	26,0	63,0	57,0	41,0	47,0	53,0		
Presenza di fornitori	10,0	7,0	10,0	14,0	6,0	8,0	21,0	5,0	20,0	12,0		
Prossimità geografica al Paese d'origine	10,0	36,0	0,0	10,0	6,0	8,0	21,0	14,0	7,0	6,0		
Tasso di crescita dell'economia	10,0	7,0	10,0	19,0	13,0	8,0	7,0	11,0	13,0	6,0		
Acquisizione di tecnologie	19,0	0,0	15,0	14,0	35,0	8,0	0,0	22,0	13,0	18,0		
Sistema fiscale	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		
Costo del credito	1,0	0,0	0,0	5,0	0,0	4,0	0,0	3,0	0,0	0,0		
Politiche industriali (incentivi)	1,0	0,0	5,0	0,0	3,0	0,0	0,0	3,0	0,0	0,0		
Tasso di cambio	10,0	0,0	10,0	19,0	10,0	17,0	0,0	14,0	0,0	12,0		
Qualità delle infrastrutture	6,0	7,0	1,0	0,0	7,0	4,0	0,0	5,0	13,0	0,0		
Costo della manodopera	7,0	7,0	1,0	0,0	6,0	13,0	0,0	3,0	13,0	12,0		
Qualità della manodopera	16,0	7,0	20,0	10,0	19,0	13,0	14,0	16,0	20,0	12,0		
Regolazione del mercato del lavoro	1,0	7,0	0,0	0,0	0,0	4,0	0,0	3,0	0,0	0,0		
Normativa ambientale	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		
Procedure amministrative	1,0	0,0	5,0	0,0	3,0	0,0	0,0	0,0	0,0	6,0		
Qualità della rete di telecomunicazioni	1,0	7,0	0,0	0,0	0,0	0,0	7,0	0,0	7,0	0,0		
Disponibilità e costo dell'energia	3,0	0,0	5,0	0,0	7,0	4,0	0,0	3,0	7,0	0,0		

Tab. 78 continua

	Dimensione			Data insediamento			Tipologia			Motivazione			Modalità	
	Piccole	Medie	Grandi	Fino al '73	'74-'89	Dal '90	Centrale	Specifica	Periferica	Fattori	Mercato	Acquisizione	Greenfield	
Accesso al mercato italiano	39,0	31,0	7,0	25,0	25,0	36,0	21,0	36,0	24,0	16,0	36,0	19,0	37,0	
Accesso al mercato europeo	21,0	31,0	27,0	38,0	29,0	16,0	26,0	30,0	18,0	36,0	20,0	32,0	21,0	
Presenza di clienti	57,0	42,0	27,0	42,0	43,8	48,0	47,0	45,0	41,0	20,0	59,0	32,0	55,0	
Presenza di fornitori	7,0	12,0	13,0	13,0	7,0	10,0	5,0	13,0	0,0	12,0	9,0	6,0	13,0	
Prossimità geografica al Paese d'origine	14,0	8,0	7,0	13,0	0,0	13,0	11,0	12,0	6,0	12,0	9,0	6,0	13,0	
Tasso di crescita dell'economia	7,0	12,0	13,0	13,0	0,0	13,0	11,0	6,0	18,0	8,0	11,0	6,0	13,0	
Acquisizione di tecnologie	18,0	19,0	20,0	21,0	21,0	16,0	32,0	18,0	6,0	24,0	16,0	26,0	13,0	
Sistema fiscale	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Costo del credito	0,0	4,0	0,0	0,0	7,0	0,0	0,0	3,0	0,0	0,0	2,0	3,0	0,0	
Politiche industriali (incentivi)	4,0	0,0	0,0	4,0	0,0	0,0	0,0	0,0	6,0	0,0	2,0	0,0	3,0	
Tasso di cambio	4,0	8,0	27,0	8,0	7,0	13,0	5,0	12,0	12,0	4,0	14,0	16,0	5,0	
Qualità delle infrastrutture	8,0	8,0	13,0	8,0	0,0	6,0	16,0	0,0	6,0	0,0	9,0	6,0	5,0	
Costo della manodopera	4,0	12,0	7,0	0,0	14,0	10,0	5,0	9,0	6,0	4,0	9,0	10,0	5,0	
Qualità della manodopera	11,0	23,0	13,0	13,0	29,0	13,0	16,0	15,0	18,0	12,0	18,0	23,0	11,0	
Regolazione del mercato del lavoro	0,0	4,0	0,0	0,0	0,0	3,0	0,0	3,0	0,0	4,0	0,0	3,0	0,0	
Normativa ambientale	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Procedure amministrative	4,0	0,0	0,0	0,0	0,0	3,0	0,0	3,0	0,0	0,0	2,0	0,0	3,0	
Qualità della rete di telecomunicazioni	4,0	0,0	0,0	0,0	0,0	3,0	0,0	3,0	0,0	4,0	0,0	0,0	3,0	
Disponibilità e costo dell'energia	4,0	4,0	0,0	4,0	0,0	3,0	0,0	6,0	0,0	0,0	5,0	3,0	3,0	

te sfavorevoli o più favorevoli per la competitività delle imprese straniere localizzate in Piemonte. Tali fattori restano validi e, si auspica, ancora capaci di suggerire ipotesi di lavoro per l'azione pubblica.

L'indagine ha permesso di rilevare la contenuta frequenza di fattori sfavorevoli: al primo posto si trovano gli incentivi regionali, segnalati dal 16% dei casi, la cui ridotta incisività risulta particolarmente sentita dalle imprese francesi e da quelle degli altri Paesi comunitari a fronte di una ridotta importanza ad essi assegnata da quelle statunitensi e di altri Paesi. Questo dato esprime in parte la diversità di culture aziendali (europea e americana) e le differenti aspettative verso le politiche industriali, considerazione particolarmente significativa rispetto al fatto che sono soprattutto le grandi imprese a segnalare la mancanza di incentivi regionali come elemento di svantaggio competitivo. Altrettanto significativo può risultare il forte cambiamento nel tempo dell'importanza attribuita a questo fattore come elemento di svantaggio: per le unità localizzate in regione prima del 1973 esso è negativo per il 25% dei casi, cala al 13% per quelle insediate tra il 1974 e il 1989 per giungere a un minimo del 7% per quelle installatesi dopo il 1990. Questo riscontro si presta a una duplice interpretazione: i nuovi insediamenti potrebbero essere meno interessati alle politiche di attrattività o per converso lamentarsi di meno degli incentivi proprio per averne maggiormente beneficiato.

Il secondo fattore segnalato come elemento di svantaggio competitivo è individuato nella presenza di imprese concorrenti a cui fa riferimento il 14% delle risposte, soprattutto quelle di altri Paesi dell'Unione Europea, quelle localizzate nel Sud del Piemonte e le piccole imprese. Questo dato sembra confermare le precedenti considerazioni sul carattere complementare, rispetto alla struttura produttiva regionale, degli investimenti esteri.

Il terzo fattore di svantaggio competitivo, anch'esso con il 14% di segnalazioni, è individuato nella normativa ambientale, ovviamente avvertita come vincolante soprattutto dalla grande impresa, dalle unità industriali e da quelle di vecchia data e quindi dagli insediamenti localizzati nel bacino torinese e nelle province settentrionali del Piemonte (tab. 79).

Valutando il livello regionale in relazione ai fattori favorevoli alla competitività è da rimarcare come elemento di conforto la maggior fre-

quenza di risposte positive rispetto a quelle negative. Anche alla scala regionale il fattore più favorevole risiede, in modo generalizzato, nella prossimità dei clienti, indicata dal 42% dei casi, che ribadisce per l'ennesima volta la centralità del ruolo strategico del mercato, ulteriormente rimarcata dalle segnalazioni relative alla facilità di accesso ai mercati europei. Seguono, a distanza, la prossimità di fornitori, segnalata in particolare dalle altre imprese manifatturiere, dalle unità di tipo specifico e da quelle localizzate nel Sud del Piemonte, che evidenzia una peculiare potenzialità regionale, e la qualità della rete di trasporto, in contraddizione con le opinioni correnti in materia di dotazioni infrastrutturali (tab. 80).

Il livello locale, come si è più volte detto, appare la scala territoriale più importante nella scelta localizzativa, e dunque non sorprende che esso risulti anche il livello su cui sono stati espressi minori giudizi negativi. Infatti il primo fattore considerato sfavorevole, che alla scala nazionale raggiungeva il 45% di risposte e a quella regionale il 16%, scende a livello locale al 14% dei casi che individuano nella scarsità o inadeguatezza degli incentivi locali l'elemento di maggiore svantaggio competitivo. Più inclini verso questo giudizio negativo sono le unità francesi, quelle di medie dimensioni, quelle localizzate nella parte nord della regione e le altre imprese manifatturiere.

In seconda posizione si colloca il fattore di milieu, individuabile nella dinamicità dell'economia locale, la cui debolezza sembra avvertita come un elemento sfavorevole particolarmente dalle unità situate nelle aree settentrionali, da quelle di medie dimensioni e da quelle operanti nel settore dei servizi.

Infine sono segnalati come negativi, peraltro da un numero limitato di casi, una serie di fattori in gran parte riconducibili all'accessibilità e alle connessioni infrastrutturali di rete oppure orientati a specifiche componenti insediative quali il costo del terreno, lo spazio per ampliamenti e la presenza di aree attrezzate (tab. 81).

C'è da sottolineare con evidenza che tra i fattori locali giudicati più favorevoli alla competitività delle imprese il primo posto spetta all'accessibilità stradale, segnalata dal 32% dei casi, mentre molto spesso l'opinione pubblica giudica insufficiente la nostra rete stradale. Anche alla

Tab. 79 Fattori regionali sfavorevoli (% di segnalazioni)

	Totale										Settore					Localizzazione		
	Nazionalità										Metalmecc.	Altre manif.	Servizi	Torino	Nord Piem.	Sud Piem.		
	Francia	Usa	Altri Ue	Altri	0,0	3,0	4,0	14,0	3,0	6,0								
Prossimità di clienti	6,0	0,0	5,0	14,0	0,0	3,0	4,0	14,0	3,0	6,0	3,0	4,0	14,0	3,0	13,0	6,0		
Prossimità di fornitori	10,0	7,0	5,0	19,0	7,0	13,0	8,0	7,0	13,0	8,0	13,0	8,0	7,0	8,0	13,0	12,0		
Presenza di imprese stesso settore	14,0	7,0	0,0	33,0	14,0	13,0	17,0	14,0	13,0	14,0	11,0	14,0	14,0	11,0	13,0	24,0		
Disponibilità di servizi finanziari	4,0	7,0	5,0	4,0	7,0	3,0	8,0	0,0	3,0	8,0	0,0	8,0	0,0	5,0	7,0	0,0		
Disponibilità di servizi commerciali	1,0	7,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	7,0	0,0	7,0	0,0	7,0	0,0		
Disponibilità di servizi tecnici	3,0	6,0	10,0	0,0	0,0	6,0	0,0	0,0	6,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5,0	0,0	0,0		
Qualità della rete di trasporto	9,0	7,0	14,0	5,0	7,0	6,0	8,0	8,0	6,0	8,0	14,0	14,0	14,0	14,0	0,0	6,0		
Disponib. impianti trattamento rifiuti	1,0	0,0	0,0	5,0	0,0	0,0	4,0	0,0	0,0	4,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		
Disponibilità di aree insediative	1,0	0,0	0,0	5,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	7,0	0,0	7,0	0,0	0,0	6,0		
Disponibilità di lavoro qualificato	6,0	7,0	5,0	5,0	7,0	6,0	8,0	8,0	6,0	8,0	0,0	8,0	0,0	3,0	7,0	12,0		
Disponibilità di lavoro non qualificato	3,0	14,0	0,0	0,0	0,0	6,0	4,0	4,0	6,0	4,0	7,0	7,0	7,0	0,0	13,0	0,0		
Qualità del sistema scolastico	1,0	0,0	0,0	0,0	7,0	0,0	4,0	4,0	0,0	4,0	0,0	4,0	0,0	0,0	0,0	6,0		
Presenza di strutture di formazione	1,0	0,0	5,0	0,0	0,0	3,0	0,0	0,0	3,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	6,0		
Presenza università e centri R&S	1,0	0,0	0,0	5,0	0,0	0,0	4,0	0,0	0,0	4,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	6,0		
Clima sociale	7,0	7,0	15,0	5,0	0,0	6,0	8,0	8,0	6,0	8,0	7,0	7,0	7,0	11,0	7,0	0,0		
Normativa ambientale	14,0	21,0	10,0	24,0	0,0	19,0	17,0	17,0	19,0	13,0	0,0	16,0	0,0	16,0	20,0	6,0		
Incentivi regionali	16,0	21,0	5,0	24,0	14,0	19,0	13,0	13,0	19,0	13,0	14,0	14,0	14,0	14,0	20,0	18,0		
Qualità della istituzioni pubbliche	10,0	14,0	5,0	19,0	0,0	10,0	17,0	17,0	10,0	17,0	0,0	16,0	0,0	16,0	0,0	6,0		
Immagine regionale	1,0	0,0	0,0	0,0	7,0	3,0	0,0	0,0	3,0	0,0	0,0	0,0	0,0	3,0	0,0	0,0		
Facilità accesso ai mercati europei	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		
Presenza imprese stessa nazione	1,0	0,0	0,0	0,0	7,0	3,0	0,0	0,0	3,0	0,0	0,0	0,0	0,0	3,0	0,0	0,0		
Prossimità alla Francia	1,0	0,0	5,0	0,0	0,0	3,0	0,0	0,0	3,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		

Tab. 79 continua

	Dimensione			Data insediamento				Tipologia			Motivazione		Modalità	
	Piccole	Medie	Grandi	Fino al '73	'74- '89		Dal '90	Centrale	Specifica	Periferica	Fattori	Mercato	Acquisizione	Greenfield
Prossimità di clienti	11,0	4,0	0,0	8,0	6,0	0,0	6,0	9,0	6,0	8,0	8,0	0,0	11,0	
Prossimità di fornitori	11,0	12,0	7,0	17,0	6,7	7,0	16,0	9,0	6,0	16,0	7,0	10,0	11,0	
Presenza di imprese dello stesso settore	18,0	12,0	13,0	17,0	19,0	0,0	21,0	15,0	6,0	8,0	18,0	16,0	13,0	
Disponibilità di servizi finanziari	0,0	8,0	7,0	4,0	6,0	0,0	5,0	6,0	0,0	0,0	7,0	6,0	3,0	
Disponibilità di servizi commerciali	4,0	0,0	0,0	0,0	3,0	0,0	0,0	3,0	0,0	4,0	0,0	0,0	3,0	
Disponibilità di servizi tecnici	4,0	7,0	0,0	4,0	3,0	0,0	0,0	3,0	6,0	0,0	5,0	3,0	3,0	
Qualità della rete di trasporto	7,0	15,0	0,0	13,0	6,0	7,0	16,0	3,0	12,0	4,0	11,0	6,0	11,0	
Disponibilità impianti trattamento rifiuti	0,0	4,0	0,0	0,0	3,0	0,0	5,0	0,0	0,0	0,0	2,0	3,0	0,0	
Disponibilità di aree insediative	4,0	0,0	0,0	0,0	3,0	0,0	0,0	3,0	0,0	0,0	2,0	0,0	3,0	
Disponibilità di lavoro qualificato	7,0	4,0	7,0	4,0	10,0	0,0	0,0	9,0	6,0	4,0	7,0	3,0	8,0	
Disponibilità di lavoro non qualificato	4,0	4,0	0,0	0,0	6,0	0,0	0,0	6,0	0,0	4,0	2,0	0,0	5,0	
Qualità del sistema scolastico	0,0	0,0	7,0	0,0	3,0	0,0	0,0	0,0	6,0	0,0	2,0	3,0	0,0	
Presenza di strutture di formazione	4,0	0,0	0,0	0,0	3,0	0,0	0,0	3,0	0,0	0,0	2,0	0,0	3,0	
Presenza università e centri R&S	4,0	0,0	0,0	0,0	3,0	0,0	0,0	3,0	0,0	0,0	2,0	3,0	0,0	
Clima sociale	7,0	12,0	0,0	13,0	3,0	7,0	11,0	6,0	6,0	4,0	9,0	3,0	11,0	
Normativa ambientale	11,0	12,0	27,0	29,0	6,0	7,0	11,0	21,0	6,0	16,0	14,0	16,0	13,0	
Incentivi regionali	4,8	8,0	33,0	25,0	13,0	7,0	16,0	21,0	6,0	4,0	23,0	16,0	16,0	
Qualità della istituzioni pubbliche	7,0	8,0	20,0	17,0	6,0	7,0	16,0	9,0	6,0	8,0	11,0	10,0	11,0	
Immagine regionale	4,0	0,0	0,0	0,0	3,0	0,0	0,0	3,0	0,0	0,0	2,0	9,0	0,0	
Facilità accesso ai mercati europei	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Presenza imprese della stessa nazione	0,0	0,0	7,0	4,0	0,0	0,0	5,0	0,0	0,0	0,0	2,0	0,0	3,0	
Prossimità alla Francia	4,0	0,0	0,0	4,0	0,0	0,0	0,0	0,0	6,0	0,0	2,0	0,0	3,0	

Tab. 80 Fattori regionali favorevoli (% di segnalazioni)

	Totale										Settore					Localizzazione		
	Nazionalità			Settore							Localizzazione							
	Francia	Usa	Altri Ue	Altri	Metalmecc.	Altre manif.	Servizi	Torino	Nord Piem.	Sud Piem.								
Prossimità di clienti	42,0	50,0	38,0	48,0	43,0	32,0	58,0	36,0	41,0	53,0	35,0							
Prossimità di fornitori	19,0	7,0	15,0	33,0	14,0	10,0	29,0	21,0	14,0	20,0	29,0							
Presenza di imprese dello stesso settore	7,0	0,0	5,0	10,0	14,0	16,0	0,0	0,0	8,0	7,0	6,0							
Disponibilità di servizi finanziari	3,0	7,0	0,0	5,0	0,0	3,0	4,0	0,0	3,0	0,0	6,0							
Disponibilità di servizi commerciali	3,0	0,0	5,0	5,0	0,0	3,0	0,0	7,0	3,0	0,0	6,0							
Disponibilità di servizi tecnici	7,0	0,0	5,0	10,0	14,0	10,0	8,0	0,0	11,0	7,0	0,0							
Qualità della rete di trasporto	19,0	0,0	20,0	29,0	21,0	23,0	21,0	7,0	19,0	13,0	24,0							
Disponibilità impianti trattamento rifiuti	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0							
Disponibilità di aree insediative	12,0	14,0	15,0	10,0	7,0	6,0	21,0	7,0	11,0	13,0	12,0							
Disponibilità di lavoro qualificato	10,0	7,0	15,0	5,0	14,0	13,0	4,0	14,0	8,0	13,0	12,0							
Disponibilità di lavoro non qualificato	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0							
Qualità del sistema scolastico	3,0	0,0	10,0	0,0	0,0	3,0	0,0	7,0	5,0	0,0	0,0							
Presenza di strutture di formazione	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0							
Presenza università e centri di R&S	3,0	0,0	5,0	0,0	7,0	3,0	4,0	0,0	0,0	0,0	12,0							
Clima sociale	7,0	7,0	5,0	14,0	0,0	0,0	17,0	7,0	3,0	20,0	6,0							
Normativa ambientale	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0							
Incentivi regionali	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0							
Qualità delle istituzioni pubbliche	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0							
Immagine regionale	1,0	0,0	0,0	5,0	0,0	3,0	0,0	0,0	3,0	0,0	0,0							
Facilità accesso ai mercati europei	17,0	36,0	10,0	14,0	14,0	26,0	13,0	7,0	22,0	20,0	6,0							
Presenza imprese della stessa nazione	1,0	0,0	5,0	0,0	0,0	0,0	0,0	7,0	3,0	0,0	0,0							
Prossimità alla Francia	14	43,0	20,0	0,0	0,0	16,0	13,0	14,0	11,0	22,0	12,0							

Tab. 80 continua

	Dimensione			Data insediamento				Tipologia			Motivazione		Modalità	
	Piccole	Medie	Grandi	Fino al '73	'74- '89	Dal '90	Centrale	Specifica	Periferica	Fattori	Mercato	Acquisizione	Greenfield	
Prossimità di clienti	46,0	35,0	47,0	38,0	48,0	36,0	47,0	39,0	41,0	20,0	55,0	32,0	50,0	
Prossimità di fornitori	21,0	15,0	20,0	17,0	23,0	14,0	11,0	30,0	6,0	16,0	20,0	19,0	18,0	
Presenza di imprese dello stesso settore	4,0	8,0	13,0	0,0	14,0	10,0	16,0	3,0	6,0	8,0	7,0	10,0	5,0	
Disponibilità di servizi finanziari	0,0	4,0	7,0	4,0	3,0	0,0	11,0	0,0	0,0	0,0	5,0	6,0	0,0	
Disponibilità di servizi commerciali	7,0	0,0	0,0	4,0	3,0	0,0	0,0	3,0	6,0	0,0	5,0	0,0	5,0	
Disponibilità di servizi tecnici	11,0	8,0	0,0	8,0	10,0	0,0	11,0	6,0	6,0	8,0	7,0	10,0	5,0	
Qualità della rete di trasporto	29,0	8,0	20,0	21,0	7,0	23,0	21,0	21,0	12,0	20,0	18,0	16,0	26,0	
Disponibilità impianti trattamento rifiuti	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Disponibilità di aree insediative	11,0	15,0	7,0	21,0	6,0	7,0	11,0	12,0	12,0	16,0	9,0	10,0	13,0	
Disponibilità di lavoro qualificato	7,0	12,0	13,0	0,0	10,0	29,0	11,0	12,0	6,0	4,0	14,0	16,0	5,0	
Disponibilità di lavoro non qualificato	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	6,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Qualità del sistema scolastico	0,0	8,0	0,0	0,0	6,0	0,0	0,0	0,0	12,0	0,0	5,0	3,0	3,0	
Presenza di strutture di formazione	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Presenza università e centri di R&S	0,0	8,0	0,0	4,0	0,0	7,0	5,0	0,0	6,0	8,0	0,0	3,0	3,0	
Clima sociale	7,0	12,0	0,0	13,0	6,0	0,0	0,0	12,0	6,0	8,0	7,0	3,0	11,0	
Normativa ambientale	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Incentivi regionali	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Qualità delle istituzioni pubbliche	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Immagine regionale	0,0	0,0	7,0	0,0	3,0	0,0	0,0	0,0	6,0	4,0	0,0	0,0	3,0	
Facilità accesso ai mercati europei	7,0	12,0	47,0	25,0	16,0	7,0	11,0	15,0	29,0	20,0	16,0	19,0	16,0	
Presenza imprese della stessa nazione	0,0	4,0	0,0	0,0	3,0	0,0	0,0	0,0	6,0	0,0	2,0	0,0	3,0	
Prossimità alla Francia	21,0	8,0	13,0	17,0	16,0	7,0	-	-	-	20,0	11,0	*	21,0	

Tab. 81 Fattori locali sfavorevoli (% di segnalazioni)

	Totale										Settore					Localizzazione		
	Nazionalità										Metalmecc.	Altre manif.	Servizi	Torino	Nord Piem.	Sud Piem.		
	Francia	Usa	Altri Ue	Altri														
Costo del terreno	6,0	21,0	0,0	5,0	0,0	0,0	3,0	8,0	7,0	6,0	8,0	0,0	0,0	6,0				
Disponibilità spazio per ampliamenti	6,0	7,0	0,0	10,0	7,0	0,0	0,0	13,0	7,0	12,0	3,0	7,0	7,0	12,0				
Accessibilità stradale	6,0	0,0	10,0	10,0	0,0	0,0	0,0	13,0	7,0	12,0	3,0	7,0	7,0	12,0				
Accessibilità ferroviaria	7,0	0,0	10,0	5,0	14,0	6,0	6,0	0,0	21,0	6,0	11,0	0,0	0,0	6,0				
Accessibilità aeroportuale	6,0	0,0	10,0	5,0	7,0	6,0	4,0	4,0	7,0	6,0	8,0	0,0	0,0	6,0				
Collegamenti telematici	6,0	7,0	10,0	0,0	7,0	6,0	4,0	4,0	7,0	0,0	11,0	0,0	0,0	0,0				
Presenza di fornitori	6,0	7,0	0,0	14,0	6,0	6,0	6,0	4,0	7,0	0,0	5,0	13,0	0,0	0,0				
Prossimità di centri di R&S	1,0	0,0	5,0	0,0	0,0	3,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	7,0	0,0	0,0				
Prossimità dei clienti	1,0	0,0	0,0	0,0	7,0	0,0	0,0	0,0	7,0	0,0	0,0	0,0	0,0	6,0				
Vicinanza a Torino	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0				
Prossimità a Rhône-Alpes	1,0	0,0	5,0	5,0	0,0	3,0	0,0	0,0	0,0	0,0	3,0	0,0	0,0	0,0				
Incentivi locali	14,0	36,0	0,0	19,0	7,0	6,0	6,0	25,0	14,0	12,0	11,0	27,0	0,0	12,0				
Qualità ambientale ed ecologica	3,0	0,0	5,0	5,0	0,0	0,0	0,0	8,0	0,0	6,0	0,0	7,0	0,0	6,0				
Dinamicità dell'economia ambientale	10,0	14,0	5,0	19,0	0,0	0,0	0,0	17,0	21,0	12,0	5,0	2,0	2,0	12,0				
Clima sociale (criminalità, ecc.)	3,0	7,0	0,0	5,0	0,0	3,0	4,0	4,0	0,0	0,0	5,0	0,0	0,0	0,0				
Relazioni sindacali	6,0	21,0	5,0	0,0	0,0	13,0	0,0	0,0	0,0	0,0	8,0	7,0	0,0	0,0				
Ambiente sociale rurale	1,0	0,0	0,0	5,0	0,0	0,0	0,0	4,0	0,0	6,0	0,0	0,0	0,0	6,0				
Presenza area industriale attrezzata	6,0	7,0	5,0	5,0	7,0	3,0	13,0	13,0	0,0	12,0	0,0	13,0	0,0	12,0				
Ragioni personali	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0				
Disponibilità e costo delle abitazioni	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0				
Dispon. strutture per tempo libero	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0				

Tab. 81 continua

	Dimensione			Data insediamento				Tipologia			Motivazione		Modalità	
	Piccole	Medie	Grandi	Fino al '73	'74-'89		Dal '90	Centrale	Specifica	Periferica	Fattori	Mercato	Acquisizione	Greenfield
Costo del terreno	7,0	0,0	13,0	4,0	6,0	7,0	5,0	6,0	6,0	0,0	9,0	10,0	3,0	
Dispon. spazio x ampliamenti	4,0	8,0	7,0	4,0	10,0	0,0	6,0	9,0	6,0	4,0	7,0	6,0	5,0	
Accessibilità stradale	7,0	8,0	0,0	8,0	3,0	7,0	11,0	3,0	6,0	4,0	7,0	3,0	8,0	
Accessibilità ferroviaria	11,0	4,0	7,0	4,0	6,0	14,0	11,0	6,0	6,0	8,0	7,0	3,0	11,0	
Accessibilità aeroportuale	11,0	4,0	0,0	4,0	10,0	0,0	0,0	6,0	12,0	0,0	9,0	6,0	5,0	
Collegamenti telematici	7,0	4,0	7,0	4,0	6,0	7,0	0,0	6,0	12,0	0,0	9,0	6,0	5,0	
Presenza di fornitori	7,0	4,0	7,0	13,0	3,0	0,0	5,0	9,0	0,0	12,0	2,0	3,0	8,0	
Prossimità di centri di R&S	4,0	0,0	0,0	4,0	0,0	0,0	0,0	0,0	6,0	4,0	0,0	0,0	3,0	
Prossimità dei clienti	0,0	0,0	7,0	0,0	0,0	7,0	5,0	0,0	0,0	4,0	0,0	0,0	3,0	
Vicinanza a Torino	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Prossimità a Rhône-Alpes	4,0	0,0	0,0	4,0	0,0	0,0	0,0	0,0	6,0	0,0	2,0	0,0	3,0	
Incentivi locali	11,0	19,0	13,0	13,0	19,0	7,0	11,0	24,0	0,0	16,0	14,0	16,0	13,0	
Qualità ambient./ecologica	4,0	4,0	4,0	4,0	3,0	0,0	5,0	3,0	0,0	0,0	5,0	3,3	3,0	
Dinamicità economia ambient.	11,0	15,0	0,0	8,0	16,0	0,0	5,0	18,0	0,0	8,0	11,0	6,0	13,0	
Clima sociale (criminalità, ecc.)	4,0	0,0	7,0	8,0	0,0	0,0	5,0	3,0	0,0	4,0	2,0	3,0	3,0	
Relazioni sindacali	0,0	12,0	7,0	13,0	3,0	0,0	11,0	3,0	6,0	4,0	7,0	10,0	3,0	
Ambiente sociale rurale	4,0	0,0	0,0	0,0	3,0	0,0	0,0	3,0	0,0	0,0	2,0	3,0	0,0	
Pres. area industr. attrezzata	4,0	8,0	7,0	4,0	10,0	0,0	5,0	3,0	12,0	4,0	7,0	6,0	5,0	
Ragioni personali	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Disponib. e costo abitazioni	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Dispon. strutture tempo libero	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	

Tab. 82 Fattori locali favorevoli (% di segnalazioni)

	Totale											Settore						Localizzazione		
	Nazionalità			Settore								Localizzazione								
	Francia	Usa	Altri Ue	Altri	Metalmecc.	Altre manif.	Servizi	Torino	Nord Piem.	Sud Piem.										
Costo del terreno	7,0	0,0	10,0	14,0	10,0	4,0	7,0	8,0	13,0	0,0										
Disponibilità spazio per ampliamenti	13,0	21,0	5,0	10,0	19,0	13,0	0,0	16,0	7,0	12,0										
Accessibilità stradale	32,0	36,0	25,0	33,0	39,0	25,0	29,0	30,0	29,0	40,0										
Accessibilità ferroviaria	4,0	14,0	5,0	0,0	6,0	0,0	7,0	5,0	0,0	6,0										
Accessibilità aeroportuale	4,0	7,0	10,0	0,0	6,0	4,0	0,0	3,0	7,0	7,0										
Collegamenti telematici	1,0	0,0	0,0	5,0	3,0	0,0	0,0	3,0	0,0	0,0										
Presenza di fornitori	10,0	0,0	10,0	19,0	6,0	13,0	14,0	11,0	13,0	6,0										
Prossimità di centri di R&S	1,0	0,0	0,0	7,0	3,0	0,0	0,0	0,0	0,0	6,0										
Prossimità dei clienti	22,0	21,0	20,0	24,0	13,0	29,0	29,0	22,0	27,0	18,0										
Vicinanza a Torino	16,0	7,0	10,0	33,0	16,0	21,0	7,0	19,0	13,0	12,0										
Prossimità al Rhône-Alpes	4,0	7,0	5,0	5,0	3,0	8,0	0,0	5,0	7,0	0,0										
Incentivi locali	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0										
Qualità ambientale ed ecologica	4,0	0,0	0,0	0,0	7,0	0,0	7,0	0,0	0,0	6,0										
Dinamicità dell'economia ambientale	3,0	14,0	0,0	0,0	3,0	4,0	0,0	5,0	0,0	0,0										
Clima sociale (criminalità, ecc.)	6,0	7,0	5,0	5,0	0,0	8,0	14,0	3,0	7,0	12,0										
Relazioni sindacali	6,0	7,0	5,0	5,0	0,0	17,0	0,0	3,0	0,0	18,0										
Ambiente sociale rurale	1,0	0,0	0,0	0,0	3,0	0,0	0,0	3,0	0,0	0,0										
Presenza area industriale attrezzata	1,0	0,0	0,0	0,0	3,0	0,0	0,0	3,0	0,0	0,0										
Ragioni personali	1,0	0,0	5,0	0,0	3,0	0,0	0,0	3,0	0,0	0,0										
Disponibilità e costo delle abitazioni	1,0	0,0	5,0	0,0	3,0	0,0	0,0	3,0	0,0	0,0										
Dispon. strutture per tempo libero	0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0										

Tab. 82 continua

	Dimensione			Data insediamento			Tipologia			Motivazione			Modalità	
	Piccole	Medie	Grandi	Fino al '73	'74- '89	Dal '90	Centrale	Specifica	Periferica	Fattori	Mercato	Acquisizione	Greenfield	
Costo del terreno	7,0	8,0	7,0	8,0	10,0	-	5,0	12,0	0,0	8,0	7,0	10,0	5,0	
Dispon. spazio x ampliamenti	7,0	19,0	13,0	25,0	4,0	-	26,0	9,0	6,0	16,0	11,0	19,0	8,0	
Accessibilità stradale	36,0	29,0	40,0	33,0	39,0	-	26,0	39,0	26,0	36,0	30,0	26,0	37,0	
Accessibilità ferroviaria	7,0	0,0	7,0	4,0	6,0	-	5,0	3,0	6,0	0,0	7,0	3,0	5,0	
Accessibilità aeroportuale	7,0	0,0	7,0	0,0	3,0	-	0,0	9,0	0,0	4,0	5,0	3,0	5,0	
Collegamenti telematici	0,0	0,0	7,0	0,0	3,0	-	5,0	0,0	0,0	4,0	0,0	0,0	3,0	
Presenza di fornitori	7,0	12,0	13,0	13,0	6,0	-	5,0	18,0	0,0	12,0	9,0	6,0	13,0	
Prossimità di centri di R&S	0,0	4,0	0,0	0,0	0,0	-	5,0	0,0	0,0	4,0	0,0	3,0	0,0	
Prossimità dei clienti	18,0	23,0	27,0	29,0	19,0	-	26,0	15,0	29,0	8,0	30,0	13,0	29,0	
Vicinanza a Torino	7,0	19,0	27,0	17,0	19,0	-	21,0	12,0	18,0	12,0	18,0	13,0	18,0	
Prossimità al Rhône-Alpes	4,0	8,0	0,0	4,0	3,0	-	5,0	6,0	0,0	8,0	2,0	6,0	3,0	
Incentivi locali	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Qualità ambient./ecologica	0,0	0,0	7,0	0,0	0,0	-	5,0	0,0	0,0	4,0	0,0	0,0	3,0	
Dinamicità economia ambient.	0,0	4,0	7,0	4,0	0,0	-	5,0	3,0	0,0	0,0	5,0	3,0	3,0	
Clima sociale (criminalità, ecc.)	4,0	8,0	7,0	8,0	3,0	-	5,0	6,0	6,0	12,0	2,0	3,0	8,0	
Relazioni sindacali	0,0	12,0	7,0	4,0	10,0	-	5,0	3,0	12,0	8,0	5,0	10,0	3,0	
Ambiente sociale rurale	0,0	0,0	7,0	4,0	0,0	-	5,0	0,0	0,0	0,0	2,0	0,0	3,0	
Pres. area industr. attrezzata	0,0	0,0	7,0	0,0	3,0	-	5,0	0,0	0,0	0,0	2,0	3,0	0,0	
Ragioni personali	4,0	0,0	0,0	4,0	0,0	-	0,0	0,0	6,0	0,0	2,0	3,0	0,0	
Disponib. e costo abitazioni	4,0	0,0	0,0	4,0	0,0	-	0,0	0,0	6,0	0,0	2,0	3,0	0,0	
Dispon. strutture tempo libero	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	

scala locale il ruolo strategico del mercato è ribadito dalle indicazioni favorevoli per la prossimità ai clienti, citata dal 22% dei casi, specie dalle unità dei servizi e da quelle di grandi dimensioni, mentre il terzo fattore positivo è individuato in un elemento a carattere prettamente territoriale quale la vicinanza a Torino, segnalata dal 16% dei casi, in particolare dalle grandi unità, da quelle delle altre manifatturiere, da quelle degli altri Paesi comunitari e, ovviamente, da quelle insediate in provincia di Torino (tab. 82).

6.3 Una valutazione comparata

L'analisi comparata secondo le varie scale territoriali tra i fattori determinanti la scelta dell'insediamento, quelli ritenuti attualmente favorevoli per la competitività delle imprese e quelli giudicati sfavorevoli, può fornire un quadro complessivo e sintetico di giudizio sulle tre dimensioni localizzative considerate. In generale, come poteva essere prevedibile, sembra emergere una corrispondenza tra i fattori determinanti la scelta localizzativa e quelli attualmente favorevoli alla competitività, così come una complementarità tra questi e quelli sfavorevoli. Pertanto a livello nazionale appare evidente che le imprese estere sono attratte in modo ampiamente prioritario da considerazioni di mercato che si confermano come fattori favorevoli alla competitività; tuttavia, una volta consolidata la loro presenza di mercato, esse cominciano a valutare l'importanza di altri fattori quali la possibilità di acquisizione di tecnologie e la disponibilità di manodopera qualificata. Degno di attenzione – e particolarmente indicativo – è inoltre lo scarso interesse che rivestono alcuni fattori che non sembrano essere determinanti né per l'insediamento originario né per l'attuale competitività, ma che spesso sono considerati centrali dalla letteratura corrente in materia. È questo il caso ad esempio della qualità della rete delle telecomunicazioni o della disponibilità e del costo dell'energia che risultano elementi irrilevanti nel panorama dei fattori localizzativi alla scala nazionale (tab. 83).

Anche a livello regionale si conferma la motivazione di fondo degli investimenti esteri, ovvero l'accesso al mercato, ma la comparazione tra

Tab. 83 Fattori localizzativi nazionali (% di segnalazioni)

	Fattori attrattivi	Fattori favorevoli	Fattori sfavorevoli
Accesso al mercato italiano	61,0	29,0	3,0
Accesso al mercato europeo	23,0	26,0	1,0
Presenza di clienti	46,0	45,0	4,0
Presenza di fornitori	14,0	10,0	9,0
Prossimità geografica al Paese d'origine	9,0	10,0	3,0
Tasso di crescita dell'economia	6,0	10,0	13,0
Acquisizione di tecnologie	10,0	19,0	0,0
Sistema fiscale	1,0	0,0	32,0
Costo del credito	1,0	1,0	25,0
Politiche industriali (incentivi)	6,0	1,0	9,0
Tasso di cambio	3,0	10,0	17,0
Qualità delle infrastrutture	6,0	6,0	13,0
Costo della manodopera	7,0	7,0	19,0
Qualità della manodopera	9,0	16,0	0,0
Regolazione del mercato del lavoro	1,0	1,0	20,0
Normativa ambientale	0,0	0,0	6,0
Procedure amministrative	0,0	1,0	17,0
Qualità della rete di telecomunicazioni	1,0	1,0	3,0
Disponibilità e costo dell'energia	1,0	3,0	6,0

i fattori attrattivi degli insediamenti e quelli attualmente favorevoli alla loro competitività evidenzia in qualche misura due *atout* significativi e specifici della regione: il primo è relativo alla collocazione geografica del Piemonte nello spazio europeo che assume, dopo che le imprese hanno consolidato la loro presenza regionale, una rilevanza crescente; il secondo è relativo alla qualità della rete di trasporto la cui importanza come fattore favorevole alla competizione risulta superiore a quella come fattore di attrazione. Può essere inoltre significativo evidenziare ancora una volta alcuni fattori verso i quali le imprese estere hanno manifestato uno scarso interesse e sui cui invece sembrano talora concentrarsi le aspettative teoriche di attrattività e di sviluppo: immagine regionale, presenza di strutture formative, presenza di università e centri di ricerca e sviluppo, disponibilità di incentivi regionali, appaiono infatti come fattori poco rilevanti sia nella scelta localizzativa che nella loro attuale valutazione come elementi favorevoli allo sviluppo delle imprese (tab. 84).

Questi risultati vengono confermati anche alla scala locale dove a fronte dell'interesse quasi nullo per la prossimità a centri di ricerca e svi-

Tab. 84 Fattori localizzativi regionali (% di segnalazioni)

	Fattori attrattivi	Fattori favorevoli	Fattori sfavorevoli
Prossimità di clienti	51,0	42,0	6,0
Prossimità di fornitori	17,0	19,0	10,0
Presenza di imprese dello stesso settore	9,0	7,0	14,0
Disponibilità di servizi finanziari	4,0	3,0	4,0
Disponibilità di servizi commerciali	4,0	3,0	1,0
Disponibilità di servizi tecnici	9,0	7,0	3,0
Qualità della rete di trasporto	14,0	19,0	9,0
Disponibilità impianti trattamento rifiuti	0,0	0,0	1,0
Disponibilità di aree insediative	17,0	12,0	1,0
Disponibilità di lavoro qualificato	13,0	10,0	6,0
Disponibilità di lavoro non qualificato	0,0	0,0	3,0
Qualità del sistema scolastico	3,0	3,0	1,0
Presenza di strutture di formazione	1,0	0,0	1,0
Presenza di università e centri di R&S	1,0	3,0	1,0
Clima sociale (criminalità, ecc.)	4,0	7,0	7,0
Normativa ambientale	0,0	0,0	14,0
Incentivi regionali	3,0	0,0	16,0
Qualità delle istituzioni pubbliche	0,0	0,0	10,0
Immagine regionale	3,0	1,0	1,0
Facilità di accesso ai mercati europei	13,0	17,0	0,0
Presenza imprese della stessa nazione	3,0	1,0	1,0
Prossimità alla Francia	12,0	14,0	1,0

luppo, per la disponibilità e costo delle abitazioni e per quella di strutture per il tempo libero, si contrappone un interesse crescente del fattore vicinanza a Torino e di quello di prossimità a Rhône-Alpes rispetto al loro ruolo attrattivo. Non sorprende invece che fattori precipuamente localizzativi, quali il costo del terreno e la disponibilità di spazio per ampliamenti, che rivestono un ruolo importante nell'attrattività degli investimenti, risultino ex-post meno rilevanti quali fattori di competitività (tab. 85).

Nel complesso, dall'analisi comparata dei tre livelli localizzativi e dalla combinazione dei loro differenti fattori, sembra emergere che i fattori oggettivi, sia economici che geografici, risultino più importanti di quelli passibili di scelte e di interventi di promozione, relativi dunque a elementi modificabili nel breve o medio periodo, evidenziando in tal modo le difficoltà di una politica di attrazione degli investimenti esteri. Ciò appare in tutta evidenza osservando i primi dieci fattori attrattivi,

Tab. 85 Fattori localizzativi locali (% di segnalazioni)

	Fattori attrattivi	Fattori favorevoli	Fattori sfavorevoli
Costo del terreno	19,0	7,0	6,0
Disponibilità spazio per ampliamenti	28,0	13,0	6,0
Accessibilità stradale	32,0	32,0	6,0
Accessibilità ferroviaria	9,0	4,0	7,0
Accessibilità aeroportuale	7,0	4,0	6,0
Collegamenti telematici	0,0	1,0	6,0
Presenza di fornitori	9,0	10,0	6,0
Prossimità di centri di R&S	1,0	1,0	1,0
Prossimità dei clienti	20,0	22,0	1,0
Vicinanza a Torino	13,0	16,0	0,0
Prossimità al Rhône-Alpes	0,0	4,0	1,0
Incentivi locali	3,0	0,0	14,0
Qualità ambientale ed ecologica	3,0	1,0	3,0
Dinamicità dell'economia ambientale	7,0	3,0	10,0
Clima sociale (criminalità, ecc.)	4,0	6,0	3,0
Relazioni sindacali	1,0	6,0	6,0
Ambiente sociale rurale	3,0	1,0	1,0
Presenza area industriale attrezzata	7,0	1,0	6,0
Ragioni personali	12,0	1,0	0,0
Disponibilità e costo delle abitazioni	0,0	1,0	0,0
Disponibilità strutture per tempo libero	0,0	0,0	0,0

favorevoli e sfavorevoli dell'insieme delle tre scale territoriali considerate: tra questi infatti ben cinque si riferiscono all'importanza del mercato non solo alla scala locale e regionale ma ancor più a quella nazionale ed europea: il Piemonte risulta quindi valorizzato come piattaforma commerciale. Seguono tre fattori infrastrutturali concernenti l'accessibilità stradale, la disponibilità di spazi per ampliamenti e la disponibilità di aree per insediamenti, e poi due fattori più canonici delle teorie localizzative quali il costo del terreno e la prossimità dei fornitori (tab. 86).

I fattori canonici della letteratura localizzativa sembrano prevalenti rispetto ai fattori più innovativi anche come elementi favorevoli alla competitività delle imprese, ma appaiono in qualche misura rinnovati. Resta prioritaria la dimensione di mercato nazionale e regionale però ad essa si affianca la facilità di accesso al mercato europeo, mentre all'accessibilità stradale si aggiunge la qualità della rete dei trasporti e alla prossimità ai fornitori si somma la possibilità di acquisizione di tecnologie.

Diverso il caso dei fattori sfavorevoli tra i quali viene evidenziato il ruolo determinante degli svantaggi strutturali e di sistema che penalizzano l'Italia rispetto ad altri Paesi concorrenti per costi ritenuti eccessivi (sistema fiscale, costo del credito, costo della manodopera) e per oneri derivanti da rigidità regolative (regolazione mercato del lavoro, procedure amministrative, normativa ambientale), mentre sembra risultare ancora debole e poco incisiva la presenza di fattori quali gli incentivi regionali e locali, che dovrebbero costituire gli elementi di maggior novità sotto questo profilo.

Infine da un'analisi panoramica dell'insieme dei fattori (attraattivi, favorevoli e sfavorevoli) ai diversi livelli di scala appare interessante il loro diverso impatto nel determinare attrattività insediativa, nel favorire la competitività delle imprese o nell'ostacolarne la crescita. Se si considerano congiuntamente i primi dieci fattori, quelli cioè segnalati con maggiore frequenza dalle imprese, viene riconfermata l'importanza della scala locale per quanto attiene l'attrattività e quindi la scelta insediativa delle unità estere, così come il giudizio positivo attribuito a questo livello che presenta uno solo dei primi dieci fattori sfavorevoli. Al contrario il livello nazionale risulta il più problematico con ben sei dei dieci fattori negativi. Peraltro la scala locale appare meno capace di favorire la competitività delle imprese con solo due fattori a fronte di quattro per quella nazionale e regionale.

La dimensione regionale presenta dunque una situazione equilibrata rivestendo un ruolo significativo in ogni tipologia di giudizio, sia nel positivo che nel negativo, al contrario di quella nazionale che ha il suo maggior peso nell'impatto negativo e di quella locale che ha esclusivamente peso nella fase di attrattività degli investimenti. (tab. 87)

Tab. 87 Distribuzione dei primi dieci fattori per livello di scala

	Fattori attraattivi	Fattori favorevoli	Fattori sfavorevoli	Totale
Nazionali	3	4	6	13
Regionali	3	4	3	10
Locali	4	2	1	7

6.4 Gli incentivi pubblici: rilevanza e proposte

Si è appena visto come sia nei processi insediativi sia nel gioco competitivo delle imprese l'incidenza degli incentivi pubblici è stata ritenuta non particolarmente significativa dagli investitori esteri. Al di là di questa evidenza, l'analisi della loro importanza ai vari livelli di governo nell'influenzare le decisioni di investimento conferma il ruolo della dimensione nazionale nella politica industriale, a fronte di una scarsa incidenza sia di quella regionale che di quella comunale. Gli incentivi nazionali infatti sono risultati importanti per il 28,6% dei casi, a fronte dell'11% di segnalazioni per quelli regionali e di un ancor più ridotto 5,7% di quelli comunali. È interessante osservare sotto questo profilo l'importanza del livello di governo europeo, finora non considerato, i cui incentivi sono rilevanti per oltre il 20% dei casi (tab. 88).

Tab. 88 Distribuzione percentuale dell'importanza degli incentivi per livello amministrativo

	Importanti	Poco importanti	Non richiesti	Assenti	Totale
Comunale	5,7	11,3	26,4	56,6	100,0
Regionale	10,9	21,8	25,5	41,8	100,0
Nazionale	28,6	23,2	14,3	33,9	100,0
Comunitario (Ue)	22,2	22,2	18,5	37,0	100,0

Risultano accedere agli incentivi in maggior misura le grandi imprese, quelle del settore metalmeccanico, quelle orientate ai fattori più che al mercato. È da notare ancora la superiore attenzione dei francesi alle diverse forme di incentivo, a indicarne forse una cultura aziendale più attenta in questa direzione, ma certamente si rende evidente la crescita dell'incidenza degli incentivi, specie nazionali e comunitari, negli anni più recenti (tab. 89).

Per quanto riguarda le motivazioni per le quali le imprese non hanno ritenuto di accedere a misure di incentivazione, una prima risposta

Tab. 89 Distribuzione degli incentivi importanti per livello amministrativo (% di segnalazioni)

	Settore										Localizzazione		
	Nazionalità					Settore					Torino	Nord Piem.	Sud Piem.
	Totale	Francia	Usa	Altri Ue	Altri	Metalmecc.	Altre manif.	Servizi	Torino	Nord Piem.			
Comunale	5,7	25,0	0,0	0,0	0,0	4,8	4,6	10,0	7,7	7,7	0,0		
Regionale	10,9	25,0	0,0	5,6	18,2	8,7	13,6	10,0	10,7	7,7	14,3		
Nazionale	28,6	33,3	26,7	22,2	36,4	37,5	22,7	20,0	28,6	23,1	33,3		
Comunitario (Ue)	22,2	45,5	7,7	15,8	27,3	31,8	18,2	10,0	25,9	23,1	14,3		

	Dimensione			Data insediamento			Motivazione			Modalità		
	Piccole	Medie	Grandi	Fino al '73	'74-'89	Dal '90	Fattori	Mercato	Acquisizione	Greenfield	Acquisizione	Greenfield
Comunale	4,4	4,8	11,1	5,3	8,3	0,0	10,5	2,9	8,3	8,3	3,5	
Regionale	0,0	9,5	40,0	14,3	10,0	8,3	15,8	8,3	8,3	8,3	12,9	
Nazionale	8,3	28,6	72,7	25,0	24,0	45,5	36,8	24,3	42,3	42,3	16,7	
Comunitario (Ue)	0,0	19,1	80,0	20,0	20,0	33,3	35,0	14,7	25,0	25,0	20,0	

viene ovviamente individuata nella non disponibilità di incentivi, seguita dalla complicazione delle procedure ad essi relative ma anche dalla scarsa informazione in materia. Le difficoltà procedurali sono segnalate in particolare dalle imprese che operano nelle altre manifatturiere e da quelle insediate in provincia di Torino, ma negli ultimi anni sembrano giocare un ruolo meno negativo. La scarsa informazione sembra invece riguardare in misura relativamente più accentuata, all'interno delle imprese che non hanno utilizzato incentivi, quelle francesi, quelle di minori dimensioni, quelle dei servizi e quelle orientate al mercato, a dimostrazione di una complementarità tra l'informazione e l'accesso agli incentivi (tab. 90).

Da ultimo, al fine di fare emergere dalle preferenze delle imprese estere utili suggerimenti per la predisposizione di una strategia regionale in questo ambito, è stato loro richiesto di indicare i tre più importanti interventi con i quali la Regione Piemonte potrebbe favorire gli insediamenti stranieri.

Le risposte, come forse c'era da aspettarsi, si sono orientate prevalentemente verso le forme di intervento più dirette e convenzionali, quali il credito agevolato, gli incentivi all'innovazione, i contributi in conto capitale e l'esenzione dai tributi locali. A questi tradizionali incentivi di natura finanziaria segue, con il 23% di risposte, la semplificazione burocratica, mentre assai meno rilevanti risultano forme di intervento riguardanti la predisposizione di esternalità in campo formativo, in quello della fornitura di servizi e in quello infrastrutturale: il 17% dei casi infatti richiede la disponibilità di aree industriali attrezzate, il 13% la formazione professionale, il 10% le infrastrutture logistiche (tab. 91).

Può risultare stimolante notare la maggiore sensibilità dei francesi per le forme contributive più dirette e tradizionali (credito agevolato e contributi in conto capitale); il più marcato disagio delle unità controllate dagli Usa, di quelle di minori dimensioni e, in termini settoriali, di quelle dei servizi per le pesanti procedure amministrative; la maggiore attenzione degli insediamenti più recenti rispetto all'esenzione da tributi locali a fronte del realismo di quelli di vecchia data nel sottolineare la funzione attrattiva degli incentivi più canonici. Scarso peso e interesse sembrano invece riscontrare alcuni interventi che invece, per il loro

Tab. 90 Principali cause del mancato sfruttamento degli incentivi (% di segnalazioni)

	Totale		Nazionalità				Settore				Localizzazione		
	Francia	Usa	Altri Ue	Altri	Metalmecc.	Altre manif.	Servizi	Torino	Nord Piem.	Sud Piem.			
											Torino	Nord Piem.	Sud Piem.
Assenza di incentivi	28,0	36,0	25,0	43,0	0,0	19,0	25,0	50,0	30,0	20,0	29,0		
Mancanza di conoscenza	20,0	50,0	15,0	19,0	0,0	16,0	17,0	36,0	24,0	27,0	6,0		
Disinteresse	7,0	6,0	5,0	10,0	14,0	10,0	4,0	7,0	5,0	13,0	6,0		
Richiesta di procedure troppo complicate	22,0	29,0	20,0	14,0	29,0	16,0	29,0	21,0	32,0	7,0	12,0		
Scarsa entità degli incentivi	13,0	14,0	10,0	19,0	21,0	13,0	13,0	14,0	19,0	7,0	6,0		
Poca trasparenza nelle procedure d'erogazione	9,0	21,0	5,0	0,0	14,0	10,0	8,0	7,0	14,0	7,0	0,0		

	Dimensione			Data insediamento			Motivazione			Modalità	
	Piccole	Medie	Grandi	Fino al '73	'74-'89	Dal '90	Fattori	Mercato	Acquisizione	Greenfield	
Assenza di incentivi	36,0	19,0	29,0	38,0	26,0	14,0	8,0	39,0	29,0	26,0	
Mancanza di conoscenza	32,0	12,0	13,0	13,0	29,0	14,0	8,0	27,0	16,0	29,0	
Disinteresse	14,0	4,0	0,0	0,0	6,0	21,0	8,0	7,0	3,0	11,0	
Richiesta di procedure troppo complicate	21,0	23,0	20,0	25,0	26,0	7,0	28,0	18,0	16,0	26,0	
Scarsa entità degli incentivi	11,0	15,0	13,0	13,0	19,0	0,0	12,0	14,0	16,0	11,0	
Poca trasparenza nelle procedure d'erogazione	11,0	8,0	7,0	8,0	13,0	6,0	4,0	11,0	3,0	13,0	

Tab. 91 Principali interventi regionali per investimenti dall'estero (% di segnalazioni)

	Totale			Nazionalità					Settore				Localizzazione		
	Francia	Usa	Altri Ue	Altri	Metalmecc.	Altre manif.	Servizi	Torino	Nord Piem.	Sud Piem.	Localizzazione		Sud Piem.		
											Totale	Localizzazione			
Credito agevolato	45,0	57,0	40,0	33,3	57,0	39,0	54,0	43,0	35,0	47,0	65,0			65,0	
Esenzione da tributi locali	28,0	29,0	25,0	33,3	21,0	23,0	29,0	36,0	27,0	13,0	41,0			41,0	
Contributi in conto capitale	36,0	50,0	45,0	24,0	29,0	39,0	42,0	21,0	35,0	47,0	29,0			29,0	
Incentivi all'innovazione	42,0	43,0	35,0	48,0	43,0	48,0	54,0	7,0	41,0	40,0	47,0			47,0	
Aree industriali attrezzate	17,0	7,0	20,0	29,0	7,0	10,0	29,0	14,0	11,0	13,0	35,0			35,0	
Centri di servizio alle imprese	9,0	7,0	5,0	19,0	0,0	6,0	13,0	7,0	8,0	7,0	42,0			42,0	
Parchi tecnologici	6,0	0,0	0,0	14,0	7,0	10,0	4,0	0,0	11,0	0,0	0,0			0,0	
Formazione professionale	13,0	7,0	30,0	10,0	0,0	13,0	17,0	7,0	11,0	7,0	24,0			24,0	
Formazione manageriale	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0			0,0	
Sportelli informativi	1,0	0,0	0,0	5,0	0,0	0,0	4,0	0,0	3,0	0,0	0,0			0,0	
Marketing territoriale, iniziative promozionali	6,0	0,0	10,0	10,0	0,0	6,0	0,0	14,0	11,0	0,0	0,0			0,0	
Minori vincoli ambientali	3,0	0,0	10,0	0,0	0,0	3,0	4,0	0,0	0,0	0,0	12,0			12,0	
Agenzie di sviluppo locale	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0			0,0	
Semplificazione procedurale e burocratica	23,0	14,0	40,0	19,0	14,0	23,0	17,0	36,0	24,0	27,0	18,0			18,0	
Infrastrutture stradali	7,0	0,0	10,0	14,0	0,0	3,0	13,0	7,0	3,0	7,0	18,0			18,0	
Infrastrutture ferroviarie	3,0	0,0	10,0	0,0	0,0	3,0	4,0	0,0	0,0	0,0	12,0			12,0	
Infrastrutture aeroportuali	4,0	7,0	10,0	0,0	0,0	3,0	4,0	7,0	5,0	0,0	6,0			6,0	
Infrastrutture telematiche	1,0	0,0	5,0	0,0	0,0	0,0	4,0	0,0	0,0	0,0	6,0			6,0	
Infrastrutture logistiche	1,0	7,0	2,0	5,0	7,0	10,0	8,0	14,0	8,0	7,0	18,0			18,0	
Programmazione economica affidabile	1,0	14,0	10,0	5,0	14,0	3,0	21,0	7,0	11,0	7,0	12,0			12,0	

Tab. 91 continua

	Dimensione			Data insediamento				Tipologia			Motivazione		Modalità	
	Piccole	Medie	Grandi	Fino al '73	'74-'89	Dal '90	Centrale	Specifica	Periferica	Fattori	Mercato	Acquisizione	Greenfield	
Credito agevolato	43,0	50,0	40,0	67,0	35,0	29,0	53,0	42,0	41,0	40,0	48,0	45,0	45,0	
Esenzione da tributi locali	32,0	15,0	40,0	17,0	32,0	36,0	32,0	27,0	24,0	24,0	3,0	29,0	26,0	
Contributi in conto capitale	29,0	42,0	40,0	54,0	29,0	21,0	32,0	36,0	41,0	32,0	39,0	48,0	26,0	
Incentivi all'innovazione	21,0	58,0	53,0	54,0	45,0	14,0	58,0	36,0	35,0	48,0	39,0	55,0	32,0	
Aree industriali attrezzate	14,0	19,0	20,0	17,0	23,0	7,0	11,0	21,0	18,0	2,0	16,0	13,0	21,0	
Centri di servizio														
alle imprese	7,0	8,0	13,0	4,0	13,0	7,0	0,0	9,0	18,0	8,0	9,0	6,0	11,0	
Parchi tecnologici	4,0	0,0	20,0	8,0	6,0	0,0	11,0	6,0	0,0	8,0	5,0	3,0	8,0	
Formazione professionale	14,0	15,0	7,0	17,0	10,0	14,0	11,0	12,0	18,0	20,0	9,0	10,0	16,0	
Formazione manageriale	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Sportelli informativi	4,0	0,0	0,0	4,0	0,0	0,0	0,0	3,0	0,0	4,0	0,0	0,0	3,0	
Marketing territoriale,														
iniziative promozionali	11,0	4,0	0,0	4,0	6,0	7,0	0,0	6,0	1,20	4,0	7,0	,00	11,0	
Minori vincoli ambientali	0,0	4,0	7,0	4,0	0,0	7,0	0,0	3,0	6,0	4,0	2,0	3,0	3,0	
Agenzie di sviluppo locale	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Semplificazione procedurale														
e burocratica	29,0	15,0	21,0	29,0	23,0	14,0	11,0	30,0	24,0	16,0	27,0	19,0	26,0	
Infrastrutture stradali	7,0	12,0	0,0	8,0	6,0	7,0	0,0	12,0	6,0	4,0	9,0	3,0	1,10	
Infrastrutture ferroviarie	4,0	4,0	0,0	4,0	3,0	0,0	0,0	3,0	6,0	4,0	2,0	0,0	5,0	
Infrastrutture aeroportuali	7,0	4,0	0,0	13,0	0,0	0,0	0,0	3,0	12,0	8,0	2,0	3,0	5,0	
Infrastrutture telematiche	0,0	4,0	0,0	4,0	0,0	0,0	0,0	0,0	6,0	4,0	0,0	0,0	3,0	
Infrastrutture logistiche	11,0	12,0	7,0	8,0	14,0	10,0	16,0	6,0	12,0	8,0	11,0	6,0	13,0	
Programmazione economica affidabile	1,80	4,0	7,0	13,0	10,0	7,0	11,0	6,8	18,0	8,0	11,0	10,0	11,0	

carattere innovativo, recentemente hanno visto una maggiore considerazione da parte degli operatori pubblici (gli sportelli informativi, le agenzie di sviluppo locale, la formazione manageriale, le infrastrutture telematiche, i minori vincoli ambientali, le infrastrutture dei trasporti, il marketing territoriale e i parchi tecnologici). Questo secondario interesse rimanderebbe a valutazioni più problematiche circa l'effettiva capacità di questi interventi a costituire un fattore di attrattività per gli investitori esteri, ma d'altra parte potrebbe essere interpretato anche come il risultato di una limitata conoscenza delle potenzialità di questi strumenti, la cui diffusione appunto è recente. È da notare comunque la maggiore attenzione delle grandi unità per la presenza di parchi tecnologici, di centri di servizio e di aree industriali attrezzate a fronte di quella delle piccole per il marketing territoriale, così come quella delle unità di altri Paesi comunitari per gli interventi più innovativi a fronte di quella delle imprese statunitensi per la formazione professionale e per la dotazione infrastrutturale.

Sono questi spunti che arricchiscono un quadro d'insieme molto articolato e confermano le considerazioni in precedenza emerse, sotto diverse angolazioni, sulla necessità di forme di intervento differenziate e più mirate in funzione sia dei diversi soggetti sia dei diversi obiettivi che si intendano perseguire.

TRE TIPOLOGIE DI MULTINAZIONALI

7.1 L'indice di qualità e le tipologie delle multinazionali

Nei capitoli precedenti sono stati esaminati in modo analitico i processi di insediamento delle imprese multinazionali localizzate in Piemonte, in funzione di variabili esplicative rappresentate dalle loro caratteristiche settoriali, dimensionali, tipologiche e strategiche. Ne è emersa una notevole varietà di situazioni.

Al fine di sistematizzare i risultati sinora raggiunti così da consentire una valutazione complessiva del contributo che le imprese estere forniscono alla realtà produttiva ed economica della regione, è stato costruito un indicatore sintetico di impatto sul territorio a partire dalle loro caratteristiche a tal fine più rilevanti. Per determinare quali siano le imprese che complessivamente sembrano avere un impatto più positivo (o al contrario più negativo) sull'economia della regione gli interrogativi che vanno posti sono molteplici: quali tipologie di multinazionali contribuiscono maggiormente allo sviluppo delle capacità tecnologiche e di esportazione? quali tessono rapporti più intensi con le istituzioni locali? quali creano più occupazione? quali richiedono e promuovono un elevato livello di qualificazione dei loro addetti? con quali relazioni con le loro caratteristiche strutturali?

È evidente l'interesse di questa discussione ai fini di un'eventuale politica di attrazione, da un lato per individuare quali tipologie di multinazionali sia preferibile attrarre in funzione dei diversi obiettivi che si perseguono sul territorio, dall'altro per individuare a quali fattori di localizzazione esse siano maggiormente sensibili.

È stato quindi costruito un **indice di qualità** (cfr. anche Appendice 1) sulla base dei valori di una serie di variabili di performance sintetizzate in due classi di indicatori:

- un *indice di capacità strutturale*, basato sulle variabili di intensità tecnologica e di autonomia decisionale delle diverse imprese estere considerate;
- un *indice di connessione*, basato sulle variabili di apertura commerciale e di intensità delle esportazioni, nonché sui rapporti di rete e di milieu stabiliti con l'ambiente e le istituzioni locali.

La distribuzione delle imprese in base alla loro posizione relativa all'indice di qualità ha consentito di costruire una tipologia di imprese articolata in tre categorie:

- *imprese attivanti*, il cui impatto sul territorio appare complessivamente più positivo e che possono essere considerate un target specifico delle politiche di attrazione (rappresentano 33 unità del nostro campione);
- *imprese instabili*, il cui contributo allo sviluppo regionale può apparire relativamente limitato o insignificante, se non negativo, e dunque possono apparire meno interessanti per interventi di attrazione (rappresentano 18 unità del campione);
- *imprese intermedie*, che si collocano su una posizione intermedia rispetto ai due altri gruppi e dunque vanno considerate con maggiore problematicità (rappresentano le restanti 18 unità del nostro campione).

Deliberatamente è stata esclusa, dalla costruzione dell'indice di qualità, la variabile relativa alla dinamica occupazionale – che indubbiamente corrisponde a un obiettivo primario delle politiche di attrattività – per evitare il rischio di un suo appiattimento all'interno di un indicatore più ampio. In questo modo sarà possibile correlare il contributo delle impre-

se estere in termini occupazionali con l'indice di qualità, al fine di verificare se le imprese più attivanti siano anche quelle che possono offrire maggiori contributi in termini di creazione di posti di lavoro; ovvero se esista coerenza o incoerenza tra questi due obiettivi primari delle politiche di attrazione.

In primo luogo va sottolineato il peso notevole delle imprese che sono state definite attivanti, con il 47,8% del nostro campione contro il 26,1 di quelle risultate instabili. Questo riscontro, di per sé, fornisce un'indicazione favorevole sul contributo positivo per l'economica piemontese di una parte rilevante delle imprese multinazionali presenti in regione (tabb. 92 e 93).

Possiamo quindi vedere come le diverse tipologie di imprese estere da noi individuate (attivanti, intermedie o instabili) siano correlate con tutte le caratteristiche strutturali prese in esame nella nostra indagine.

Le imprese attivanti, dal punto di vista territoriale, sono relativamente più concentrate nel Nord della regione, a fronte di una minore specializzazione localizzativa della provincia di Torino, a indicare una più sviluppata capacità di attrazione delle imprese migliori da parte delle province settentrionali (Biella, Novara, Verbania e Vercelli). Per quanto riguarda il Paese d'origine, non sembra emergere un *pattern* nazionale ben definito: le multinazionali attivanti si distribuiscono, senza scostamenti molto forti dalla media, tra le diverse nazionalità. Dal punto di vista settoriale, invece, emerge chiaramente un addensamento nelle altre attività manifatturiere, a esclusione della metalmeccanica e del sistema dell'indotto auto, mentre la presenza di imprese attivanti nei servizi è molto inferiore alla media.

Dalle tabelle 92 e 93 raccogliamo dunque un'informazione di grande interesse: non è nel settore dei servizi, pur in crescita come campo d'intervento delle multinazionali, né in quelli industriali di tradizionale specializzazione regionale, come la meccanica e l'indotto auto, l'ambito in cui si manifestano i maggiori contributi attivanti, in termini di tecnologia, di autonomia operativa e di legami con il territorio, da parte delle imprese estere. Ciò appare d'altronde coerente con l'osservazione a suo tempo sviluppata in merito alla complementarità degli investimenti esteri rispetto alla struttura produttiva piemontese.

Tab. 92 Distribuzione percentuale delle imprese per indice di qualità e per caratteristiche

	Indice di qualità			Totale
	Attivanti	Intermedie	Instabili	
<i>Nazionalità</i>				
Francia	21,2	27,3	11,1	20,3
AltriUe	30,3	33,3	27,8	30,4
Usa	27,3	27,3	33,3	29,0
Altri	21,2	11,1	27,8	20,3
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>Settore</i>				
Metalmeccanica	39,4	33,3	50,0	44,9
Altre manifatturiere	51,5	50,0	5,6	34,8
Servizi	9,1	16,7	44,4	20,3
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>Filiera</i>				
Indotto	27,3	44,4	22,2	30,4
Manifatturiero	63,3	44,4	38,9	52,2
Servizi	9,1	11,2	38,9	17,4
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>Classe di addetti</i>				
Fino a 50	39,4	33,3	50,0	40,6
Da 51 a 250	39,4	38,9	33,3	37,7
Oltre 250	21,2	27,8	16,7	21,7
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>Province di localizzazione</i>				
Sud Piemonte	24,2	22,2	27,8	24,6
Nord Piemonte	27,3	22,2	11,1	21,8
Torino	48,5	55,6	61,1	53,5
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>Data</i>				
Fino al 1973	42,4	33,3	27,2	34,8
Dal 1974 al 1989	39,4	50,0	50,0	44,9
Dal 1990 in poi	18,2	16,7	27,8	20,3
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>Tipologia</i>				
Centrale	27,3	33,3	22,2	27,5
Specifica	54,6	33,3	27,8	47,8
Periferica	18,2	33,3	50,0	24,6
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>Motivazioni</i>				
Fattori	36,4	50,0	22,2	36,2
Mercato	63,6	50,0	77,8	63,8
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>Modalità</i>				
Acquisizione	57,2	27,8	38,9	44,9
Greenfield	42,2	72,2	61,1	55,1
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0

Tab. 93 Distribuzione percentuale delle imprese per caratteristiche e per indice di qualità

	Indice di qualità			Totale
	Attivanti	Intemedie	Instabili	
Totale	47,8	26,1	26,1	100,0
<i>Nazionalità</i>				
Francia	50,0	35,7	14,3	100,0
Altri Ue	47,6	28,6	23,8	100,0
Usa	45,0	25,0	30,0	100,0
Altri	50,0	14,3	35,7	100,0
<i>Settore</i>				
Metalmeccanica	41,9	29,0	29,0	100,0
Altre manifatturiere	70,8	25,0	4,2	100,0
Servizi	21,4	21,4	57,1	100,0
<i>Filiera</i>				
Indotto	42,9	32,1	19,0	100,0
Manifatturiero	58,3	22,2	19,4	100,0
Servizi	25,0	16,7	58,3	100,0
<i>Classe di addetti</i>				
Fino a 50	46,4	21,4	32,1	100,0
Da 51 a 250	50,0	26,9	23,1	100,0
Oltre 250	46,7	33,3	20,0	100,0
<i>Localizzazione</i>				
Nord Piemonte	60,0	26,7	13,3	100,0
Sud Piemonte	47,1	23,5	29,4	100,0
Torino	43,2	27,0	29,7	100,0
<i>Tipologia</i>				
Centrale	47,4	31,6	21,0	100,0
Specifica	54,6	18,2	27,3	100,0
Periferica	35,3	35,3	29,4	100,0
<i>Motivazione</i>				
Fattori	61,3	16,1	22,6	100,0
Mercato	36,8	34,2	28,9	100,0
<i>Modalità</i>				
Acquisizione	61,3	16,1	22,6	100,0
Greenfield	36,8	34,2	28,9	100,0

Per quanto riguarda la data dell'insediamento, le imprese attivanti sono significativamente più presenti tra quelle operanti in regione da prima del 1974, a fronte di una loro minore incidenza tra quelle di recente insediamento, legata alla recente crescita degli investimenti esteri nel settore dei servizi. Considerando le modalità di investimento, si rilevano imprese più attivanti nelle acquisizioni, fatto che evidenzia il carattere selettivo degli interventi esteri in tal modo realizzati, e suggerisce di valutare in modo articolato e non aprioristico il loro contributo. È anche significativo notare che le imprese attivanti siano più frequenti fra quelle caratterizzate da una presenza specifica nel contesto regionale oltre che fra quelle che hanno espresso un orientamento prioritario a favore della regione nel processo decisionale concernente la scelta localizzativa. In altri termini, la scelta di insediarsi in Piemonte in funzione delle specifiche caratteristiche regionali sembra influire positivamente sul radicamento e sulle capacità attivanti delle imprese estere, il che può costituire un ulteriore giudizio favorevole sulle potenzialità della regione e sembra comunque emergere che la qualità dell'impatto sul territorio sia tanto migliore quanto più consapevole e selettivo è stato il processo decisionale nella scelta localizzativa. È inoltre da notare una maggiore frequenza di imprese attivanti nella tipologia insediativa della sede unica, che include quella direzionale, rispetto alla tipologia della unità produttiva, decentrata rispetto alla direzione operativa: tale risultato corrisponde alle ipotesi di migliore impatto e autonomia degli insediamenti comprendenti le funzioni direttive di impresa.

Infine va rilevata l'assenza di corrispondenza tra la dimensione degli insediamenti e la frequenza di imprese attivanti, a segnalare che anche le unità più piccole possono avere un impatto positivo sul territorio.

Passando ad esaminare le imprese che secondo i nostri parametri risultano instabili, e che quindi non hanno un impatto positivo e durevole nel contesto dell'economia regionale, si riscontra che sono caratterizzate da una maggiore concentrazione localizzativa in provincia di Torino, sono più presenti nei servizi, e in connessione a questo settore le troviamo maggiormente tra quelle di insediamento recente. Non stupisce inoltre che tali imprese appartengano perlopiù a quelle con una presenza regionale periferica rispetto al contesto italiano, mentre può

risultare significativo, ai fini delle politiche di attrazione, rilevarne un particolare addensamento tra gli insediamenti *greenfield*.

7.2 I fattori localizzativi delle tre tipologie

Considerando le tre tipologie di multinazionali sopra definite alla luce delle fonti di informazione sul Piemonte da esse utilizzate e dei fattori localizzativi considerati più attrattivi nel processo di insediamento o di quelli più favorevoli/sfavorevoli per la loro attuale competitività, emerge in primo luogo che per acquisire informazioni sulla nostra regione le imprese attivanti si affidano, proporzionalmente più delle altre, alle banche del Paese di origine, ad agenzie italiane, e soprattutto alle imprese partner italiane. Bisogna a questo proposito ricordare che si tratta in prevalenza di imprese che hanno compiuto acquisizioni piuttosto che creare filiali *greenfield*.

Nel caso delle imprese instabili è significativo il maggiore ricorso alle strutture aziendali della casa madre – a causa della loro minore autonomia –, ma anche a consulenti e a banche italiane, oltre che alla Regione Piemonte, ad indicare forse una corrispondenza tra domanda di servizi informativi e relativa debolezza strutturale delle aziende. (tab. 94)

Indicazioni ancora più significative emergono dall'analisi dei vari fattori localizzativi, rispettivamente su scala nazionale, regionale e locale, che influenzano la scelta insediativa e la successiva attività delle imprese estere riferibili alle tre diverse tipologie.

Al momento della scelta localizzativa **le imprese attivanti** sono state più sensibili a fattori attrattivi di rango nazionale quali l'accesso al mercato italiano e soprattutto a quello europeo: in questo caso, infatti, lo scarto rispetto alla media del campione è decisamente forte, pari a 13 punti percentuali (tab. 95).

Ritrovare gli stessi due fattori – accesso al mercato italiano e a quello europeo – tra quelli considerati più favorevoli per la competitività attuale delle imprese costituisce un dato interessante, in quanto indica la presenza, nel gruppo di imprese attivanti, di strategie che fanno del Piemonte la base per esportare verso il mercato europeo. Questo elemento

Tab. 94 Principali fonti di informazione sul Piemonte (% di segnalazioni)

	Totale	Indice di qualità		
		Attivanti	Intermedie	Instabili
Nessuna informazione specifica	52,0	48,0	67,0	44,0
Strutture aziendali della casa madre	28,0	30,0	17,0	33,0
Consulenti esteri	1,0	0,0	0,0	6,0
Consulenti italiani	14,0	12,0	6,0	28,0
Agenzie del Paese d'origine	0,0	0,0	0,0	0,0
Agenzie italiane	3,0	6,0	0,0	0,0
Banche del Paese d'origine	4,0	9,0	0,0	0,0
Banche italiane	7,0	6,0	6,0	11,0
Altre imprese del Paese d'origine	3,0	6,0	0,0	0,0
Impresa partner italiana	20,0	25,0	17,0	22,0
Camera di Commercio del Paese d'origine	1,0	3,0	0,0	0,0
Camera di Commercio italiana	6,0	6,0	6,0	6,0
Regione Piemonte	4,0	0,0	6,0	11,0
Altri enti pubblici italiani	1,0	0,0	6,0	0,0

di giudizio è ulteriormente confermato quando si rilevi che le stesse imprese attivanti indicano, con percentuali superiori alla media, come fattori localizzativi importanti a livello regionale la facilità di accesso ai mercati europei e la prossimità geografica alla Francia. A ciò bisogna aggiungere che le stesse imprese sono state significativamente più sensibili del resto del campione al fattore localizzativo costituito dalla possibilità di acquisire tecnologie. (tab. 96)

Si può dunque concludere che le risorse e le capacità tecnologiche insieme alla posizione geografica del Piemonte hanno favorito investimenti diretti orientati non solo al mercato italiano ma anche al mercato europeo, a partire da quello francese, nell'ambito di strategie multinazionali a scala continentale. Questo elemento consente di valutare positivamente, anche in una prospettiva strategica, la presenza delle imprese attivanti nella regione. Tra i fattori che invece incidono sfavorevolmente sulla loro attività vanno segnalati, a livello nazionale, il sistema fiscale, le procedure amministrative e burocratiche e il costo dell'energia, che si traducono in oneri addizionali rispetto ad altri Paesi europei, mentre, a livello regionale, viene citato sfavorevolmente l'elemento vincolistico relativo alle normative ambientali.

Tab. 96 Fattori localizzativi regionali per indice di qualità (% di segnalazioni)

	Fattori attrattivi			Fattori favorevoli			Fattori sfavorevoli			
	Totale	Indice di qualità		Totale	Indice di qualità		Totale	Indice di qualità		
		Attivanti	Intermedie	Instabili		Attivanti	Intermedie	Instabili		
Prossimità di clienti	51,0	42,0	67,0	50,0	42,0	39,0	39,0	6,0	11,0	0,0
Prossimità di fornitori	17,0	15,0	11,0	28,0	19,0	24,0	6,0	10,0	9,0	6,0
Presenza di imprese stesso settore	9,0	3,0	6,0	22,0	7,0	3,0	6,0	14,0	15,0	22,0
Disponibilità di servizi finanziari	4,0	3,0	0,0	11,0	3,0	6,0	0,0	4,0	9,0	0,0
Disponibilità di servizi commerciali	4,0	3,0	6,0	6,0	3,0	0,0	6,0	1,0	0,0	0,0
Disponibilità di servizi tecnici	9,0	9,0	0,0	17,0	7,0	6,0	11,0	3,0	3,0	6,0
Qualità della rete di trasporto	14,0	15,0	6,0	22,0	19,0	21,0	0,0	9,0	3,0	11,0
Disponib. impianti trattamento rifiuti	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	11,0	1,0	3,0	0,0
Disponibilità di aree insediative	17,0	12,0	22,0	22,0	12,0	12,0	6,0	1,0	0,0	6,0
Disponibilità di lavoro qualificato	13,0	12,0	17,0	11,0	10,0	9,0	0,0	6,0	6,0	11,0
Disponibilità di lavoro qualificato	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	6,0	3,0	3,0	0,0
Qualità del sistema scolastico	3,0	0,0	6,0	6,0	3,0	0,0	0,0	1,0	3,0	0,0
Presenza di strutture di formazione	1,0	0,0	6,0	0,0	0,0	0,0	6,0	1,0	0,0	6,0
Presenza università e centri R&S	1,0	3,0	0,0	0,0	3,0	3,0	6,0	1,0	3,0	0,0
Clima sociale	4,0	3,0	11,0	0,0	7,0	9,0	6,0	7,0	6,0	11,0
Normativa ambientale	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	14,0	18,0	17,0
Incentivi regionali	3,0	6,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	16,0	12,0	22,0
Qualità della istituzioni pubbliche	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	10,0	9,0	22,0
Immagine regionale	3,0	0,0	0,0	11,0	1,0	0,0	6,0	1,0	0,0	6,0
Facilità accesso ai mercati europei	13,0	15,0	11,0	11,0	17,0	24,0	22,0	0,0	0,0	0,0
Presenza imprese della stessa nazione	3,0	3,0	0,0	6,0	1,0	0,0	0,0	1,0	3,0	0,0
Prossimità alla Francia	18,0	18,0	11,0	0,0	11,0	21,0	11,0	1,0	0,0	6,0

L'analisi dei fattori localizzativi alla scala locale non fa emergere elementi di particolare rilievo rispetto all'indice di qualità delle imprese attivanti (tab. 97).

Al contrario **le imprese instabili**, tra i fattori attrattivi a livello nazionale, mostrano un'attenzione superiore alla media alla presenza di clienti e al tasso di crescita dell'economia italiana, mostrando nel complesso di operare nell'ambito di strategie *market oriented*, più circoscritte alla dimensione nazionale, ma anche alla qualità delle infrastrutture e alla qualità della manodopera, che possono dal loro punto di vista rappresentare un problema operativo; quest'ultimo fattore infatti si conferma favorevole per la loro competitività.

Particolarmente interessante risulta rilevare come la generalità dei fattori attrattivi alla scala regionale sia stata comparativamente più importante per la scelta insediativa delle imprese instabili: così è avvenuto per la prossimità di fornitori, per l'agglomerazione di imprese dello stesso settore, per la qualità della rete di trasporto e per la disponibilità di aree insediative. Ex-post, si conferma l'effetto favorevole alla competitività della presenza di altre imprese del settore, della disponibilità di lavoro qualificato e di servizi tecnici.

Fra i fattori che incidono negativamente sulla competitività di queste imprese emergono, a livello nazionale, il costo della manodopera e, a livello regionale, la presenza di imprese dello stesso settore.

Si ribadisce in questo modo che le imprese instabili forse proprio in virtù del più ristretto orizzonte di mercato appaiono decisamente più sensibili alla specifica disponibilità e al costo dei fattori, specie regionali.

In conclusione si possono esaminare i suggerimenti proposti dalle imprese delle tre tipologie considerate in materia di interventi e incentivi regionali per attrarre gli investitori esteri, con particolare attenzione, ovviamente, per le esigenze delle imprese attivanti (tab. 98).

Le imprese attivanti manifestano un'attenzione decisamente più marcata rispetto alla media per gli interventi più diretti e tradizionali quali il credito agevolato e i contributi in conto capitale e, fra quelli più innovativi, per la disponibilità di parchi tecnologici e gli incentivi all'innovazione.

Al contrario, le imprese instabili ritengono relativamente più attrattivi interventi pubblici quali la semplificazione procedurale e burocratica ma

Tab. 97 Fattori localizzativi locali per indice di qualità (% di segnalazioni)

	Fattori attrattivi			Fattori favorevoli			Fattori sfavorevoli						
	Totale	Indice di qualità	Totale	Indice di qualità	Totale	Indice di qualità	Totale	Indice di qualità					
		Attivanti	Intermedie	Instabili		Attivanti	Intermedie	Instabili					
Costo del terreno	19,0	21,0	22,0	11,0	7,0	3,0	11,0	11,0	6,0	9,0	6,0	0,0	0,0
Disponibilità spazio per ampliamenti	28,0	27,0	28,0	28,0	13,0	12,0	17,0	11,0	6,0	9,0	6,0	6,0	0,0
Accessibilità stradale	32,0	30,0	33,0	33,0	32,0	36,0	33,3	22,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0
Accessibilità ferroviaria	9,0	6,0	6,0	6,0	4,0	6,0	0,0	6,0	7,0	0,0	0,0	28,0	
Accessibilità aeroportuale	7,0	6,0	11,0	11,0	4,0	3,0	6,0	6,0	6,0	3,0	6,0	11,0	
Collegamenti telematici	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	0,0	6,0	6,0	6,0	0,0	11,0	11,0	
Presenza di fornitori	9,0	9,0	6,0	6,0	10,0	12,0	6,0	11,0	6,0	3,0	11,0	6,0	
Prossimità di centri di R&S	1,0	0,0	0,0	0,0	1,0	3,0	0,0	0,0	1,0	3,0	0,0	0,0	
Prossimità dei clienti	20,0	15,0	22,0	22,0	22,0	24,0	22,0	17,0	1,0	0,0	0,0	6,0	
Vicinanza a Torino	13,0	15,0	6,0	6,0	16,0	18,0	17,0	11,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Prossimità al Rhône-Alpes	0,0	0,0	0,0	0,0	4,0	9,0	0,0	0,0	1,0	0,0	6,0	0,0	
Incentivi locali	3,0	6,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	14,0	15,0	22,0	6,0	
Qualità ambientale ed ecologica	3,0	0,0	6,0	6,0	1,0	0,0	0,0	6,0	3,0	6,0	0,0	0,0	
Dinamicità dell'economia ambientale	7,0	6,0	11,0	11,0	3,0	0,0	11,0	0,0	10,0	12,0	11,0	6,0	
Clima sociale (criminalità, ecc.)	4,0	3,0	11,0	11,0	6,0	3,0	6,0	11,0	3,0	6,0	0,0	0,0	
Relazioni sindacali	1,0	3,0	0,0	0,0	6,0	9,0	6,0	0,0	6,0	3,0	17,0	0,0	
Ambiente sociale rurale	3,0	6,0	0,0	0,0	1,0	3,0	0,0	0,0	1,0	3,0	0,0	0,0	
Presenza area industriale attrezzata	7,0	6,0	17,0	17,0	1,0	0,0	0,0	6,0	6,0	12,0	0,0	0,0	
Ragioni personali	12,0	9,0	11,0	11,0	1,0	0,0	6,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Disponibilità e costo delle abitazioni	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	0,0	6,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Disponibilità strutture tempo libero	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	

Tab. 98 Interventi pubblici di attrazione degli investimenti esteri per indice di qualità delle imprese (% di segnalazioni)

	Totale	Indice di qualità		
		Attivanti	Intermedie	Instabili
Credito agevolato	45,0	48,0	50,0	33,0
Esenzione da tributi locali	28,0	30,0	33,0	17,0
Contributi in conto capitale	36,0	42,0	50,0	36,0
Incentivi all'innovazione	42,0	64,0	28,0	17,0
Aree industriali attrezzate	17,0	15,0	28,0	11,0
Centri di servizio alle imprese	9,0	9,0	11,0	6,0
Parchi tecnologici	6,0	9,0	6,0	0,0
Formazione professionale	13,0	12,0	11,0	17,0
Formazione manageriale	0,0	0,0	0,0	0,0
Sportelli informativi	1,0	3,0	0,0	0,0
Marketing territoriale, iniziative promozionali	6,0	0,0	11,0	11,0
Minori vincoli ambientali	3,0	0,0	11,0	0,0
Agenzie di sviluppo locale	0,0	0,0	0,0	0,0
Semplificazione procedurale e burocratica	23,0	15,0	17,0	44,0
Infrastrutture stradali	7,0	6,0	6,0	11,0
Infrastrutture ferroviarie	3,0	0,0	6,0	6,0
Infrastrutture aeroportuali	4,0	6,0	6,0	0,0
Infrastrutture telematiche	1,0	0,0	6,0	0,0
Infrastrutture logistiche	10,0	6,0	11,0	17,0
Programmazione economica affidabile	10,0	12,0	0,0	17,0

anche quelli considerati più innovativi, oltre che precipuamente regionali, nel dibattito sugli investimenti esteri quali il marketing territoriale, la formazione professionale e quelli concernenti la dotazione infrastrutturale.

Da queste considerazioni viene confermata, ancora una volta, la polarizzazione che vede da un lato le imprese attivanti, la cui strategia europea le rende meno interessate ai fattori e agli incentivi specifici regionali, e dall'altro quelle instabili, il cui posizionamento di mercato a scala più ridotta sembra tradursi in una più accentuata sensibilità verso i fattori e le politiche di incentivazione regionale.

Anche questo paradosso ribadisce l'estrema importanza di una definizione delle politiche regionali per l'attrazione degli investimenti esteri calibrata nei confronti dei diversi target di riferimento e in relazione ai differenti obiettivi che si intendono perseguire.

7.3 Qualità e/o occupazione

Combinando l'indice di qualità con la dinamica occupazionale – relazione che merita un'attenzione particolare in quanto di interesse primario per l'amministrazione pubblica nelle politiche di incentivazione e di attrattività – emerge un dato di grande interesse. Sembra infatti configurarsi in maniera evidente il *trade-off* tra contributo all'occupazione ed effetti di attivazione: oltre la metà delle imprese attivanti ha ridotto la propria base occupazionale, tra il 1990 e il 1995, a fronte di una contenuta percentuale, 27,3%, che ha visto crescere i propri addetti. L'opposto si può osservare per le imprese instabili, che presentano una dinamica occupazionale positiva, nel 38,9% dei casi, e solo il 27,8% di casi di riduzione occupazionale nel periodo considerato (tab. 99).

Tab. 99 Distribuzione delle imprese per indice di qualità e dinamica occupazionale

Dinamica occupazionale	Indice di qualità			Totale
	Attivanti	Intermedie	Instabili	
Diminuzione	51,5	50,0	27,8	44,9
Stabilità	21,2	11,1	33,3	21,7
Aumento	27,3	38,9	38,9	33,4
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0

Tale *trade-off* può spiegarsi anche con la forte presenza, tra le imprese instabili, di quelle dei servizi che come si è visto fanno in genere registrare una buona dinamica occupazionale. Questa situazione è comunque carica di implicazioni per l'operatore pubblico, in quanto delinea un conflitto tra i possibili obiettivi di una politica di attrazione a livello regionale: da un lato gli effetti attivanti sul territorio, dall'altro il contributo all'occupazione. Tali obiettivi purtroppo non sembrano simultaneamente perseguibili per mezzo dell'incentivazione di insediamenti di imprese di un'unica tipologia. Si pone quindi con forza il problema di definire le priorità tra gli obiettivi di una politica regionale di attrattività, quello di scegliere coerentemente ad esse le tipologie di impresa estera ottimali e dunque quello di selezionare le misure di incentivo più efficaci nei loro confronti.

GLI INDICI DI SINTESI

Indice di capacità strutturale

L'indice di capacità strutturale è stato costruito attribuendo un punteggio alle risposte relative al grado di autonomia decisionale e al grado di capacità tecnologica.

- *Grado di autonomia decisionale* (cfr. domanda 23 del Questionario nell'Appendice II):
 - assenza di autonomia decisionale in tutte le funzioni considerate (punteggio 0);
 - presenza di autonomia decisionale solo nelle funzioni relative alla gestione del personale e organizzativa (punteggio 1);
 - presenza di autonomia decisionale anche nella funzione commerciale (punteggio 2);
 - presenza di autonomia decisionale anche nelle funzioni strategiche (tecnologia, finanza, investimenti) (punteggio 3).

Le imprese sono risultate così suddivise: 22 senza autonomia, 10 con autonomia operativa, 23 con autonomia commerciale, 14 con autonomia strategica.

- *Grado di capacità tecnologica* (cfr. domanda 24 del Questionario nell'Appendice II):
 - assenza di capacità tecnologica (punteggio 0);
 - presenza di capacità tecnologica derivante da trasferimenti dalla casa madre (punteggio 1);
 - presenza di capacità tecnologica derivante da attività innovativa realizzata in Italia (punteggio 2);
 - presenza di capacità tecnologica derivante da attività innovativa realizzata in Piemonte (punteggio 3).

Le imprese sono risultate così suddivise: 8 imprese di mera esecuzione, 28 imprese dipendenti, 26 imprese con innovazione nazionale, 7 imprese con innovazione regionale.

Il risultante indice di capacità strutturale è stato costruito sommando i punteggi dei due indici precedenti e raggruppando i valori a formare tre gruppi di aziende:

- valori 0-1: 13 imprese con bassa capacità strutturale;
- valori 2-3: 33 imprese con media capacità strutturale;
- valori 4-5-6: 23 imprese con alta capacità strutturale.

Indice di connessione

L'indice di connessione è stato costruito in maniera analoga, combinando i punteggi assegnati alle risposte relative alla proiezione internazionale delle imprese e ai rapporti intercorrenti con altri attori socio-economici presenti nelle aree di insediamento.

- *Proiezione internazionale* (cfr. domanda 25.1 e 25.2 del Questionario nell'Appendice II):
 - bassa intensità di export sul fatturato e alta intensità di import sugli acquisti (punteggio 0);
 - bassa intensità di export sul fatturato e bassa intensità di import sugli acquisti (punteggio 1);
 - alta intensità di export e alta intensità di import (punteggio 2);
 - alta intensità di export e bassa intensità di import (punteggio 3).

Le imprese sono risultate così suddivise: 14 imprese importatrici pure, 37 imprese chiuse, 9 imprese aperte, 9 imprese esportatrici pure.

- *Rapporti con altri attori socioeconomici* (cfr. domanda 26 del Questionario nell'Appendice II):
 - assenza di rapporti (punteggio 0);
 - assenza di rapporti continuativi ma presenza di rapporti occasionali con almeno tre tipologie di attori socioeconomici (punteggio 1);
 - presenza di rapporti continuativi fino a tre tipologie di attori (punteggio 2);
 - presenza di rapporti continuativi con più di tre tipologie di attori (punteggio 3).

Le imprese sono risultate così suddivise: 14 con nessuna interazione con il territorio, 7 con interazioni deboli, 32 con interazioni specifiche, 16 con interazioni forti.

Il risultante indice di connessione, definito dalla somma dei punteggi, consente di individuare tre gruppi di imprese:

- valori 0-1: 16 imprese con bassa connessione;
- valori 2-3: 27 imprese con media connessione;
- valori 4-5-6: 26 imprese con alta connessione.

Indice di qualità

Combinando gli indici di capacità strutturale e di connessione, articolati nei tre gruppi di valori sopra specificati, si ottiene la seguente griglia distributiva.

Sulla base di questa distribuzione sono state definite tre tipologie di imprese:

- 1) imprese “attivanti”, con capacità strutturale alta e con valori di connessione medio o alti oppure con capacità strutturale media e con valori di connessione alti: 33 imprese (campitura più scura nella griglia);
- 2) imprese “intermedie”, con capacità strutturale alta ma connessione bassa, oppure con capacità strutturale e connessione media, oppure

		Valori dell'indice di connessione			
		01	2-3	4-5-6	Totale
Valori dell'indice di capacità strutturale	0-1	7	4	2	13
	2-3	7	14	12	33
	4-5-6	2	9	12	23
	Totale	16	27	26	69

con capacità strutturale bassa ma connessione alta: 18 imprese (campitura intermedia nella griglia);

- 3) imprese “instabili”, con capacità strutturale bassa e connessione bassa o media, oppure con capacità media e connessione bassa: 18 imprese (campitura più chiara nella griglia).

APPENDICE II

**INDAGINE SUI FATTORI DI LOCALIZZAZIONE
IN PIEMONTE**

QUESTIONARIO IMPRESE

L'IRES - Istituto Ricerche Economico-Sociali della Regione Piemonte, garantisce la totale riservatezza delle informazioni raccolte, che verranno elaborate in modo che non se ne possa trarre alcun riferimento individuale secondo le norme che disciplinano il segreto statistico.

APPENDICE II

Denominazione impresa _____

Indirizzo _____

Numero telefonico _____

Numero fax _____

Nominativo del compilatore _____

Posizione nell'impresa _____

Data di compilazione _____

Indicare la disponibilità per un'eventuale intervista diretta

sì

no

Questa pagina verrà staccata prima dell'elaborazione

INDAGINE SUI FATTORI DI LOCALIZZAZIONE IN PIEMONTE

- 1.1. Nominativo dell'impresa _____
- 1.2. Localizzazione sede centrale in Italia _____
- 1.3. Nominativo impresa estera madre o partner _____
- 1.4. Fatturato mondiale del gruppo, impresa madre o partner (1995: mld. \$) _____
- 1.5. Nazionalità _____ Quota di partecipazione (%) _____
- 1.6. Nominativo eventuale altro partner: _____
- 1.7. Nazionalità _____ Quota di partecipazione (%) _____
- 1.8. Numero delle unità operative: in Europa _____ in Italia _____
- 1.9. Numero delle unità operative: in Piemonte _____

2. DATI ECONOMICI (a scala italiana)

	1990	1995		1990	1995
2.1. Fatturato (mld.)	_____	_____	2.4. Investimenti (mld.)	_____	_____
di cui Piemonte (%)	_____	_____	di cui Piemonte (%)	_____	_____
2.2. Addetti	_____	_____	2.5. Spese Ricerca	_____	_____
di cui Piemonte (%)	_____	_____	& Sviluppo (mld.)	_____	_____
2.3. Addetti laureati	_____	_____	di cui Piemonte (%)	_____	_____
di cui Piemonte (%)	_____	_____			

3. TIPOLOGIA DELLE UNITÀ OPERATIVE

	Italia		Piemonte	
	Numero	Anni di insediamento	Numero	Anni di insediamento
3.1. Sede unica		_____		_____
3.2. Sede direzionale		_____		_____
3.3. Unità produttive	<input type="checkbox"/>	_____	<input type="checkbox"/>	_____
3.4. Unità commerciali	<input type="checkbox"/>	_____	<input type="checkbox"/>	_____
3.5. Centri o laboratori di Ricerca & Sviluppo	<input type="checkbox"/>	_____	<input type="checkbox"/>	_____
3.6. Altro (_____)	<input type="checkbox"/>	_____	<input type="checkbox"/>	_____

Attenzione: d'ora in poi i quesiti sono riferiti
al vostro più recente insediamento in Piemonte

4. DATI GENERALI

- 4.1. Comune di localizzazione _____
 4.2. Settore di attività _____
 4.3. Codice Istat _____
 4.4. Tipologia (vd. domanda 3) _____
 4.5. Addetti 1990 _____
 4.6. Addetti 1995 _____
 4.7. Data di insediamento _____
 4.8. Addetti alla data insediamento _____

5. MODALITÀ DELL'INSEDIAMENTO

- 5.1. Acquisizione di una impresa
 5.2. Assunzione di partecipazione minoritaria
 5.3. Accordo di joint-venture
 5.4. Costituzione di nuova unità operativa
 5.5. Acquisto di unità operativa
 5.6. Altro (_____)

6. INDICARE LA MOTIVAZIONE STRATEGICA PREVALENTE DELL'INSEDIAMENTO

- 6.1. Accesso al mercato
 6.2. Vantaggio da costi
 6.3. Accesso a tecnologie
 6.4. Altro (_____)

7. INDICARE SE NELLA SCELTA LOCALIZZATIVA

- 7.1. L'Italia era in concorrenza con altri Paesi si no
 se sì, indicare quali _____

 7.2. il Piemonte era in concorrenza con altre regioni italiane o europee si no
 se sì, indicare quali _____

8. PROCESSO DECISIONALE

- 8.1. Scelta di un'impresa indipendentemente dalla localizzazione
 8.2. Si è scelta con priorità l'Italia e poi il Piemonte
 8.3. Si è scelto con priorità il Piemonte e poi il sito
 8.4. Si è scelto con priorità il sito

9. INDICARE LE TRE PRINCIPALI FONTI DI INFORMAZIONI SUL PIEMONTE IN OCCASIONE DEL VOSTRO INSEDIAMENTO (INDICARE CON 1: LA PIÙ IMPORTANTE; 2: LA SECONDA; 3: LA TERZA)

- 9.1. Nessuna informazione specifica
 9.2. Strutture aziendali della casa madre
 9.3. Consulenti esteri
 9.4. Consulenti italiani
 9.5. Agenzie del paese d'origine
 9.6. Agenzie italiane
 9.7. Banche del paese d'origine
 9.8. Banche italiane
 9.9. Altre imprese del paese d'origine
 9.10. Impresa partner italiana
 9.11. Camera di Commercio del paese d'origine
 9.12. Camera di Commercio italiana
 9.13. Regione Piemonte
 9.14. Altri Enti pubblici italiani (_____)
 9.15. Altro (_____)

10. SE SI TRATTA DI ACQUISIZIONE O PARTECIPAZIONE IN UN'IMPRESA ESISTENTE, INDICARE CHE RELAZIONE AVEVATE CON L'IMPRESA ITALIANA

- 10.1. Nessuna
- 10.2. Era un cliente
- 10.3. Era un fornitore
- 10.4. Era un concorrente
- 10.5. Vi erano già accordi (quali _____)
- 10.6. Altro (_____)

10bis. Perché l'acquisizione e non un nuovo impianto?

11. SE SI TRATTA DI UNA NUOVA UNITÀ OPERATIVA INDICARE CHE PRESENZA AVEVATE GIÀ IN PIEMONTE

- 11.1. Nessuna
- 11.2. Attività di esportazione
- 11.3. Acquisti
- 11.4. Ufficio di rappresentanza
- 11.5. Ufficio commerciale
- 11.6. Unità produttive
- 11.7. Altro (_____)

11bis. Perché il nuovo impianto e non un'acquisizione?

12. INDICARE I **TRE** PRINCIPALI FATTORI, A SCALA NAZIONALE, DETERMINANTI PER LA SCELTA DELL'INSEDIAMENTO (1: il più importante; 2: il secondo; 3: il terzo)

- 12a. Accesso al mercato italiano
- 12b. Accesso ad altro mercato europeo
- 12c. Presenza di clienti
- 12d. Presenza di fornitori
- 12e. Prossimità geograf. paese d'origine
- 12f. Tasso di crescita dell'economia
- 12g. Acquisizione di tecnologie
- 12h. Sistema fiscale
- 12i. Costo del credito
- 12l. Politiche industriali (incentivi)
- 12m. Tasso di cambio
- 12n. Qualità delle infrastrutture
- 12o. Costo della manodopera
- 12p. Qualità della manodopera
- 12q. Regolazione del mercato del lavoro
- 12r. Normativa ambientale

13. INDICARE I **TRE** FATTORI NAZIONALI PIÙ FAVOREVOLI PER LA VS. COMPETITIVITÀ ATTUALE (1: il più favorevole; 2: il secondo; 3: il terzo)

- a.
- b.
- c.
- d.
- e.
- f.
- g.
- h.
- i.
- l.
- m.
- n.
- o.
- p.
- q.
- r.

14. INDICARE I **TRE** FATTORI NAZIONALI PIÙ SFAVOREVOLI PER LA VS. COMPETITIVITÀ ATTUALE (1: il più sfavorevole; 2: il secondo; 3: il terzo)

- a.
- b.
- c.
- d.
- e.
- f.
- g.
- h.
- i.
- l.
- m.
- n.
- o.
- p.
- q.
- r.

Continua ➡

- | | | | | | |
|---|--------------------------|----|--------------------------|----|--------------------------|
| 12s. Procedure amministrative | <input type="checkbox"/> | s. | <input type="checkbox"/> | s. | <input type="checkbox"/> |
| 12t. Qualità della rete di telecomunicaz. | <input type="checkbox"/> | t. | <input type="checkbox"/> | t. | <input type="checkbox"/> |
| 12u. Disponibilità e costo di energia | <input type="checkbox"/> | u. | <input type="checkbox"/> | u. | <input type="checkbox"/> |
| 12v. Altro (_____) | <input type="checkbox"/> | v. | <input type="checkbox"/> | v. | <input type="checkbox"/> |
| 12z. Nessuno | <input type="checkbox"/> | z. | <input type="checkbox"/> | z. | <input type="checkbox"/> |

15. INDICARE I **TRE** PIÙ IMPORTANTI FATTORI, **A SCALA REGIONALE**, DETERMINANTI PER LA SCELTA DELL'INSEDIAMENTO (1: il più import.; 2: il secondo; 3: il terzo)

16. INDICARE I **TRE** FATTORI REGIONALI PIÙ **FAVOREVOLI** PER LA VS. COMPETITIVITÀ **ATTUALE** (1: il più favorevole; 2: il secondo; 3: il terzo)

17. INDICARE I **TRE** FATTORI REGIONALI PIÙ **SFAVOREVOLI** PER LA VS. COMPETITIVITÀ **ATTUALE** (1: il più sfavorevole; 2: il secondo; 3: il terzo)

- | | | | | | |
|--|--------------------------|----|--------------------------|----|--------------------------|
| 15a. Prossimità di clienti | <input type="checkbox"/> | a. | <input type="checkbox"/> | a. | <input type="checkbox"/> |
| 15b. Prossimità di fornitori | <input type="checkbox"/> | b. | <input type="checkbox"/> | b. | <input type="checkbox"/> |
| 15c. Presenza di imprese del Vs. settore | <input type="checkbox"/> | c. | <input type="checkbox"/> | c. | <input type="checkbox"/> |
| 15d. Disponibilità di servizi finanziari | <input type="checkbox"/> | d. | <input type="checkbox"/> | d. | <input type="checkbox"/> |
| 15e. Disponibilità di servizi commerciali | <input type="checkbox"/> | e. | <input type="checkbox"/> | e. | <input type="checkbox"/> |
| 15f. Disponibilità di servizi tecnici | <input type="checkbox"/> | f. | <input type="checkbox"/> | f. | <input type="checkbox"/> |
| 15g. Qualità della rete di trasporto | <input type="checkbox"/> | g. | <input type="checkbox"/> | g. | <input type="checkbox"/> |
| 15h. Disponibilità impianti trattam. rifiuti | <input type="checkbox"/> | h. | <input type="checkbox"/> | h. | <input type="checkbox"/> |
| 15i. Disponibilità di aree insediative | <input type="checkbox"/> | i. | <input type="checkbox"/> | i. | <input type="checkbox"/> |
| 15j. Disponibilità di lavoro qualificato | <input type="checkbox"/> | j. | <input type="checkbox"/> | j. | <input type="checkbox"/> |
| 15k. Disponibilità lavoro non qualificato | <input type="checkbox"/> | k. | <input type="checkbox"/> | k. | <input type="checkbox"/> |
| 15l. Qualità del sistema scolastico | <input type="checkbox"/> | l. | <input type="checkbox"/> | l. | <input type="checkbox"/> |
| 15m. Presenza di strutture di formazione | <input type="checkbox"/> | m. | <input type="checkbox"/> | m. | <input type="checkbox"/> |
| 15n. Presenza università e centri di R&S | <input type="checkbox"/> | n. | <input type="checkbox"/> | n. | <input type="checkbox"/> |
| 15o. Clima sociale | <input type="checkbox"/> | o. | <input type="checkbox"/> | o. | <input type="checkbox"/> |
| 15p. Normativa ambientale | <input type="checkbox"/> | p. | <input type="checkbox"/> | p. | <input type="checkbox"/> |
| 15q. Incentivi regionali | <input type="checkbox"/> | q. | <input type="checkbox"/> | q. | <input type="checkbox"/> |
| 15r. Qualità delle istituzioni pubbliche | <input type="checkbox"/> | r. | <input type="checkbox"/> | r. | <input type="checkbox"/> |
| 15s. Immagine regionale | <input type="checkbox"/> | s. | <input type="checkbox"/> | s. | <input type="checkbox"/> |
| 15t. Facilità accesso ai mercati europei | <input type="checkbox"/> | t. | <input type="checkbox"/> | t. | <input type="checkbox"/> |
| 15u. Presenza imprese della Vs. nazione | <input type="checkbox"/> | u. | <input type="checkbox"/> | u. | <input type="checkbox"/> |
| 15v. Prossimità alla Francia | <input type="checkbox"/> | v. | <input type="checkbox"/> | v. | <input type="checkbox"/> |
| 15x. Nessuno | <input type="checkbox"/> | x. | <input type="checkbox"/> | x. | <input type="checkbox"/> |
| 15y. Altro (_____) | <input type="checkbox"/> | y. | <input type="checkbox"/> | y. | <input type="checkbox"/> |

18. INDICARE I **TRE** PIÙ IMPORTANTI FATTORI LOCALI DETERMINANTI PER LA SCELTA DEL SITO, DELL'INSEDIAMENTO (1: il più importante; 2: il secondo; 3: il terzo)

- 18a. Costo del terreno
- 18b. Disponibilità spazio per ampliamenti
- 18c. Accessibilità stradale
- 18d. Accessibilità ferroviaria
- 18e. Accessibilità aeroportuale
- 18f. Collegamenti telematici
- 18g. Presenza di fornitori
- 18h. Prossimità di centri di R&S
- 18i. Prossimità dei clienti
- 18l. Vicinanza a Torino
- 18m. Prossimità a Rhône-Alpes
- 18n. Incentivi locali
- 18o. Qualità ambientale ed ecologica
- 18p. Dinamicità dell'economia locale
- 18q. Clima sociale (criminalità, ecc.)
- 18r. Relazioni sindacali
- 18s. Ambiente sociale rurale
- 18t. Presenza Area Industriale Attrezzata
- 18u. Ragioni personali
- 18v. Disponibilità e costo delle abitazioni
- 18x. Disponib. strutture per tempo libero
- 18y. Nessuno
- 18z. Altro (_____)

19. INDICARE I **TRE** FATTORI LOCALI PIÙ FAVOREVOLI PER LA VS. COMPETITIVÀ ATTUALE (1: il più favorevole; 2: il secondo; 3: il terzo)

- a.
- b.
- c.
- d.
- e.
- f.
- g.
- h.
- i.
- l.
- m.
- n.
- o.
- p.
- q.
- r.
- s.
- t.
- u.
- v.
- x.
- y.
- z.

20. INDICARE I **TRE** FATTORI LOCALI PIÙ SFAVOREVOLI PER LA VS. COMPETITIVÀ ATTUALE (1: il più sfavorevole; 2: il secondo; 3: il terzo)

- a.
- b.
- c.
- d.
- e.
- f.
- g.
- h.
- i.
- l.
- m.
- n.
- o.
- p.
- q.
- r.
- s.
- t.
- u.
- v.
- x.
- y.
- z.

21. INDICARE SE, NEL DETERMINARE LA VS. SCELTA D'INSEDIAMENTO, SONO STATI COMPLESSIVAMENTE PIÙ IMPORTANTI I FATTORI:

- 21.1. Nazionali
- 21.2. Regionali
- 21.3. Locali (sito)

22. INDICARE SE, A POSTERIORI, SIETE SODDISFATTI DELLA VS. LOCALIZZAZIONE CON RIFERIMENTO AI TRE LIVELLI LOCALIZZATIVI CITATI

- | | Molto
sod-
disf. | Soddi-
sfatti
sod | Poco
sod
disf. | Insod-
disfatti |
|-----------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 22.1. Livello nazionale | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 22.2. Livello regionale | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 22.3. Livello locale (sito) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

23. INDICARE IL GRADO DI AUTONOMIA DECISIONALE RISPETTO ALLA CASA MADRE (1: elevata; 2: media; 3: limitata)

- 23.1. Relativamente alla funzione produttiva
- 23.2. Relativamente alla funzione commerciale
- 23.3. Relativamente agli acquisti
- 23.4. Relativamente all'innovazione tecnologica
- 23.5. Relativamente alla gestione finanziaria
- 23.6. Relativamente agli investimenti
- 23.7. Relativamente alla gestione del personale
- 23.8. Relativamente alla funzione organizzativa

24. INDICARE LE TRE FONTI PRINCIPALI DI CAPACITÀ INNOVATIVA E TECNOLOGICA (1: la più importante; 2: la seconda; 3: la terza)

- 24.1. Trasferimento dalla casa madre
- 24.2. Attività diretta di Ricerca & Sviluppo in Italia
- 24.3. Attività diretta di Ricerca & Sviluppo in Piemonte
- 24.4. Collab. con università e/o centri di ricerca in Italia
- 24.5. Collab. con università e/o centri di ricerca in Piem.
- 24.6. Collaborazione con altre imprese in Piemonte
- 24.7. Acquisto di brevetti e/o licenze all'estero
- 24.8. Acquisto di brevetti e/o licenze in Italia
- 24.9. Nessuna
- 24.10. Altro (_____)

25. INDICARE IN % LA DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DELLA VS. ATTIVITÀ RISPETTO A:

	Piemonte	Italia	Estero	Totale
25.1. Vendite	_____	_____	_____	100
25.2. Acquisto materie prime e componenti	_____	_____	_____	100
25.3. Acquisto servizi	_____	_____	_____	100
25.4. Fonti di finanziamento esterne	_____	_____	_____	100
25.5. Dirigenti	_____	_____	_____	100

26. INDICARE NATURA E VALUTAZIONE DEI VS. RAPPORTI CON ALTRI SOGGETTI REGIONALI

	NATURA			VALUTAZIONE		
	Nessuna	Occasionale	Continuativa	Negativa	Incerta	Positiva
26.1. Regione Piemonte	<input type="checkbox"/>					
26.2. Altri Enti locali (_____)	<input type="checkbox"/>					
26.3. Camera di Commercio	<input type="checkbox"/>					
26.4. Associaz. imprenditor. di categoria	<input type="checkbox"/>					
26.5. Organizzazioni sindacali	<input type="checkbox"/>					
26.6. Servizi pubblici	<input type="checkbox"/>					
26.7. Università	<input type="checkbox"/>					
26.8. Sistema scolastico e formativo	<input type="checkbox"/>					
26.9. Centri di Ricerca & Sviluppo	<input type="checkbox"/>					
26.10. Altro (_____)	<input type="checkbox"/>					

27. INDICARE L'IMPORTANZA PER LA VS. ATTIVITÀ DEGLI INCENTIVI OFFERTI DAI DIVERSI LIVELLI DI GOVERNO

	Impor- tanti	Poco importanti	Non richiesti	Assenti
27.1. Comunale	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
27.2. Regionale	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
27.3. Nazionale	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
27.4. Comunità Europea	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

28. NEL CASO IN CUI NON AVETE RICHIESTO INCENTIVI PUBBLICI INDICARNE LE MOTIVAZIONI

- 28.1. Non vi sono incentivi
- 28.2. Non ne siamo a conoscenza
- 28.3. Non ci interessano
- 28.4. Richiedono procedure troppo complicate
- 28.5. Sono di scarsa entità
- 28.6. Poca trasparenza nelle procedure d'erogazione
- 28.7. Altro (_____)

29. INDICARE, I **TRE** PIÙ IMPORTANTI INTERVENTI CON I QUALI LA REGIONE PIEMONTE POTREBBE FAVORIRE GLI INVESTIMENTI DALL'ESTERO (1: più importante; 2: il secondo; 3: il terzo)

- | | | | |
|--|--------------------------|--|--------------------------|
| 29.1. Credito agevolato | <input type="checkbox"/> | 29.12. Minori vincoli ambientali | <input type="checkbox"/> |
| 29.2. Esenzione da tributi locali | <input type="checkbox"/> | 29.13. Agenzie di sviluppo locale | <input type="checkbox"/> |
| 29.3. Contributi in conto capitale | <input type="checkbox"/> | 29.14. Semplificazione procedurale e burocratica | <input type="checkbox"/> |
| 29.4. Incentivi all'innovazione | <input type="checkbox"/> | 29.15. Infrastrutture stradali | <input type="checkbox"/> |
| 29.5. Aree Industriali Attrezzate | <input type="checkbox"/> | 29.16. Infrastrutture ferroviarie | <input type="checkbox"/> |
| 29.6. Centri di servizio alle imprese | <input type="checkbox"/> | 29.17. Infrastrutture aeroportuali | <input type="checkbox"/> |
| 29.7. Parchi tecnologici | <input type="checkbox"/> | 29.18. Infrastrutture telematiche | <input type="checkbox"/> |
| 29.8. Formazione professionale | <input type="checkbox"/> | 29.19. Infrastrutture logistiche | <input type="checkbox"/> |
| 29.9. Formazione manageriale | <input type="checkbox"/> | 29.20. Programmazione economica affidabile | <input type="checkbox"/> |
| 29.10. Sportelli informativi | <input type="checkbox"/> | 29.21. Altro (_____) | <input type="checkbox"/> |
| 29.11. Marketing territoriale, iniziative promozionali | <input type="checkbox"/> | | |

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- A. AMIN, N. THRIFT, *Globalization, Institutions and Regional Development in Europe*. Oxford University Press, 1994.
- C. ANTONELLI, *The Economics of Localized Technological Change and Industrial Dynamics*. Boston: Kluwer, 1994.
- G. BALCET, *Politiques de contenu local et stratégies des firmes multinationales*, in J. Célimène, J. L. Mucchielli (a cura di), *Mondialisation et Régionalisation: un défi pour l'Europe*. Paris: Economica, 1993.
- G. BALCET, *Joint venture multinazionali. Alleanze tra imprese, competizione e potere di mercato nell'economia mondiale*. Milano: Etas Libri, 1994.
- G. BALCET, *L'economia italiana. Evoluzione, problemi e paradossi*. Milano: Feltrinelli, 1997.
- G. BALCET, *La globalizzazione, al di là dei miti*, in "Il Mulino", n. 1, 1999.
- G. BALCET, A. ENRIETTI, *Global and Regional Strategies in the European Car Industry: The Case of Italian Direct Investments in Poland*, in P. Buckley, V. Cordell, J. L. Mucchielli (a cura di), *Globalization and Regionalization*. New York: International Business Press, 1998.
- R. BOYER, *La globalisation: mythes et réalités*, in "Actes du GERPISA", n. 18, 1996.
- F. CHESNAIS, *La mondialisation du capital*. Paris: Syros, 1994.
- R. COMINOTTI, S. MARIOTTI (a cura di), *Italia multinazionale 1992. Radiografia dell'internazionalizzazione dell'industria italiana*. Milano: Etas Libri, 1992, IV Rapporto R&P al CNEL.

- R. COMINOTTI, S. MARIOTTI (a cura di), *Italia multinazionale nei servizi*. Milano: Etas Libri, 1993.
- R. COMINOTTI, S. MARIOTTI, M. MUTINELLI (a cura di), *Italia multinazionale 1998*. Roma: CNEL, 1999.
- G. FORNENGO PENT, *I collegamenti internazionali dell'industria piemontese*. Torino: Ires, 1990, Dossier "Piemonte Europa".
- N. HOOD, J. E. VAHLNE, *Strategies in Global Competition*. London: Routledge, 1988.
- S. MARIOTTI, *Internazionalizzazione e fattori tecnologici nell'industria italiana*, in "Economia e Politica Industriale", n. 79, settembre 1993.
- S. MARIOTTI, L. PISCITELLO (a cura di), *Le determinanti dei differenziali di attrazione territoriale degli investimenti diretti esteri in Italia*, in "Industria", n. 2, 1994.
- C. A. MICHALET, *Globalisation, attractivité et politiques industrielles*, in B. Coriat, D. Taddei, *Entreprise France*. Paris: Le Livre de Poche, 1993.
- R. NELSON (a cura di), *National Innovation Systems*. Oxford University Press, 1993.
- M. E. PORTER (a cura di), *Competition in Global Industries*. Boston: Harvard Business School Press, 1986 (trad. it., *Competizione globale*. Torino: ISEDI, 1987).
- A. RODRIGUEZ-CLARE, *Multinationals, Linkages and Economic Development*, in "The American Economic Review", settembre 1996.
- UNCTAD, *World Investment Report 1993. Transnational Corporations and Integrated International Production*. New York-Geneva: United Nations, 1993.
- UNCTAD, *World Investment Report 1997. Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy*. New York-Geneva: United Nations, 1997.
- UNCTAD, *World Investment Report 1998. Trends and Determinants*. New York-Geneva: United Nations, 1998.
- R. VERNON, *The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment*, in "Oxford Bulletin of Economics and Statistics", n. 41, 1979.
- G. VITALI, *Gli investimenti esteri in Piemonte: situazione e prospettive*, in "Sisifo", maggio 1993.
- S. YOUNG, N. HOOD, A. WILSON, *Targeting Policy as a Competitive Strategy for European Inward Investment Agencies*, in "European Urban and Regional Studies", n. 2, 1994.