

C E R I S

CONTRIBUTI ALLO STUDIO DEI
PROCESSI D'INTERNAZIONALIZZAZIONE
DEL SISTEMA PRODUTTIVO ITALIANO

AUTORI G. ALZONA, T. DE CASTRO, M. GERBI SETHI, J. P. GILLY,
D. MARGON, F. MORIN, L. RONDI, G. VITALI, M. ZITTINO



3/90

**CONSIGLIO NAZIONALE DELLE RICERCHE
ISTITUTO DI RICERCA SULL'IMPRESA
E LO SVILUPPO**

Direttore dell'Istituto: Gian Maria Gros-Pietro

Consiglio Scientifico: Presidente: Enrico Filippi
Componenti: Gian Franco Corio
Gennaro Ferrara
Anna Maria Gaibisso
Marisa Gerbi Sethi
Gian Maria Gros-Pietro
Antonino Intrieri
Francesco Leone
Alfredo Rizzi
Secondo Rolfo
Giovanni Zanetti

Direttore Responsabile : Gian Maria Gros-Pietro

Redattore: Anna Maria Gaibisso

Sede redazionale: CERIS — Via Avogadro, 8
10121 Torino - Tel. (011) 51.59.53

C E R I S

CONTRIBUTI ALLO STUDIO DEI PROCESSI D'INTERNAZIONALIZZAZIONE DEL SISTEMA PRODUTTIVO ITALIANO

AUTORI G. ALZONA, T. DE CASTRO, M. GERBI SETHI, J. P. GILLY,
D. MARGON, F. MORIN, L. RONDI, G. VITALI, M. ZITTINO

QUADERNINI


3/90

Presentazione - <i>G.M. Gros-Pietro</i>	pag. 5
La croissance externe des groupes - <i>F. Morin</i>	pag. 7
Gruppi industriali italiani: aspetti strutturali ed evolutivi di lungo periodo con particolare riguardo ai processi di internazionalizzazione - <i>G. Alzona, T. De Castro</i>	pag. 17
L'internazionalizzazione produttiva incrociata Italia-Francia: un quadro di riferimento - <i>G. Alzona, J.P. Gilly</i>	pag. 119
Integrazione produttiva e commerciale tra paesi industrializzati: richiami alla teoria - <i>L. Rondi</i>	pag. 177
La costruzione di un data-base sugli investimenti incrociati Italia-Francia e sue prime applicazioni - <i>D. Margon, M. Zittino</i>	pag. 205
Casi di internazionalizzazione incompiuta - <i>M. Gerbi Sethi</i>	pag. 233
Gli accordi tra imprese nella letteratura economica: internazionalizzazione e cambiamento tecnologico - <i>G. Vitali</i>	pag. 261
Modelli interpretativi delle soluzioni organizzative «equity» adottate dalle imprese nei processi di internazionalizzazione - <i>L. Rondi</i>	pag. 309

PRESENTAZIONE

Questo volume si muove lungo due assi di indagine: il comportamento delle imprese, e la crescente apertura del sistema economico mondiale verso forme di internazionalizzazione dei mercati e delle produzioni.

L'internazionalizzazione è senza dubbio uno dei fenomeni che hanno dominato lo sviluppo economico mondiale nella seconda parte di questo secolo, e si potrebbe definire il singolo fattore di maggior rilievo nella storia economica recente, se non si temesse, così facendo, di sottovalutare un altro importantissimo: il cambiamento tecnologico.

A favore dell'internazionalizzazione milita comunque il fatto che essa si è dimostrata in pratica l'unico elemento capace di indurre lo sviluppo anche in quelle aree dell'economia mondiale, la stragrande maggioranza, che non erano state in grado di innescare autonomamente l'industrializzazione della produzione. Ancora pochi decenni orsono ci si interrogava sulla capacità dell'India di innescare un processo di sviluppo; non molto diverse erano le preoccupazioni per quanto riguarda il resto dei paesi non ancora sviluppati. L'ostacolo insormontabile appariva, allora, la difficoltà di avviare il circolo virtuoso tra accumulazione, riorganizzazione produttiva, aumento del reddito e possibilità di incrementare l'accumulazione. L'internazionalizzazione ha rotto il blocco iniziale, rendendo possibile, e in qualche misura endemico, il trasferimento di capitali, tecnologie e principi organizzativi dai paesi sviluppati a quelli in via di sviluppo. In tal modo il fattore economico che bloccava l'avvio allo sviluppo è stato in molti casi superato, mentre è rimasto assai più difficile da affrontare, in alcuni paesi, quello legato alla cultura, alle stratificazioni sociali, alla gestione del potere.

I passi con i quali l'internazionalizzazione è proceduta hanno messo in luce la distanza che separa l'avvio di un processo di sviluppo dalla riduzione degli squilibri che affliggono il mondo contemporaneo. Nello stesso tempo è apparso subito chiaro che l'allargamento internazionale dei mercati non significava la loro completa omogeneizzazione. Proprio la maggior divisione internazionale del lavoro è divenuta, per alcuni paesi, uno strumento efficace di difesa o di accrescimento dei privilegi goduti nella divisione internazionale del reddito. Esemplare sotto questo profilo è stato il comportamento del Giappone, che ha approfittato dapprima dell'apertura dei mercati per attingere al potere d'acquisto dei paesi più sviluppati, per rafforzare in seguito la sua competitività grazie alla divisione del lavoro (di subfornitura) con i paesi a minor costo del lavoro.

Cambiamenti così intensi non potevano lasciare inalterata la teoria del commercio internazionale, che infatti ha subito importanti aggiornamenti tendenti sia a considerare il funzionamento dei mercati di tipo non concorrenziale, sia l'incidenza del fattore tecnologico. Ma entrambi i fat-

tori, non concorrenzialità e ruolo della tecnologia, chiamano in campo l'azione delle imprese come determinante primaria delle evoluzioni in corso.

L'importanza assunta dall'internazionalizzazione ha spinto il governo italiano ad affidare al Consiglio Nazionale delle Ricerche un Progetto di Ricerca Finalizzato, avente per oggetto «Servizi e strutture per l'internazionalizzazione delle imprese». Il Ceric è presente in questa iniziativa con due specifiche ricerche, una riguardante gli «Investimenti esteri incrociati delle imprese tra paesi industrializzati», e l'altra concernente «Le soluzioni organizzative utilizzate dalle imprese italiane nel processo di internazionalizzazione». Entrambe queste ricerche, se da un lato raccolgono l'invito lanciato con il Progetto Finalizzato, rappresentano anche la prosecuzione di recenti percorsi di indagine, nell'alveo del filone scientifico seguito fin dalla fondazione dell'Istituto, ad opera di Federico Maria Pacces nel 1964.

Il comportamento delle imprese è al centro degli studi del Ceric da sempre. Da parecchi anni oltre che al soggetto «impresa» si è rivolta l'attenzione al fenomeno «gruppo», meglio adatto ad indagare gli sviluppi complessi dell'attuale sistema economico. Gli studi in questa direzione, guidati da Gianluigi Alzona, hanno intrapreso da alcuni anni la via della collaborazione internazionale, attraverso progetti condotti in comune con il Laboratoire d'Etudes et de Recherche sur l'Economie de la Production, dell'Université de Toulouse. In questo volume trovano posto importanti contributi derivanti dal filone di studi in questione, dalla tassonomia delle forme di crescita esterna dei gruppi, dovuta a François Morin, all'analisi del comportamento dei gruppi italiani, dovuta a Gianluigi Alzona e Tina De Castro, alla ricerca sull'internazionalizzazione incrociata fra Italia e Francia, frutto del lavoro in comune di Jean Pierre Jilly e Gianluigi Alzona.

Gli studi concernenti le forme organizzative che le imprese adottano nei loro processi di organizzazione, cui si è da molti anni dedicata Marisa Gerbi Sethi, comprendono in questo volume tre diversi contributi. Marisa Gerbi Sethi esamina le internazionalizzazioni incompiute, ovvero il fenomeno dei non esportatori «di rientro»: un costo occulto per l'azienda Italia che si vorrebbe riuscire a ridurre. Giampaolo Vitali esamina la vastissima tipologia degli accordi come canale attraverso il quale far transitare iniziative di espansione sui mercati mondiali. Si tratta di un lavoro essenzialmente metodologico che sistema il terreno sul quale lo stesso autore sta lavorando in progetti di ricerca sul campo, anche in collaborazione con altri Enti. Infine il contributo di Laura Rondi approfondisce con rigore uno specifico aspetto delle soluzioni organizzative per l'internazionalizzazione, quello degli accordi di tipo «equity». Il volume è completato da una analisi dello stato dell'arte in materia di teoria del commercio estero, effettuata da Laura Rondi, e da una illustrazione del complesso impianto metodologico sottostante alle ricerche effettuate in collaborazione con il LEREP di Toulouse, di cui si sono occupati Diego Margon e Maria Zittino.

Gian Maria Gros-Pietro

LA CROISSANCE EXTERNE DES GROUPES*

François Morin

Le concept de croissance externe connaît des bonheurs variés, fonctions essentiellement de l'intensité du mouvement de restructuration du capital. Les hautes périodes de recomposition industrielle voient ainsi refleurir les travaux sur la «croissance externe», et telle est sans doute le sens de la période actuelle, où l'anticipation du marché unique européen avive la compétition des firmes dans la recherche de la grande taille.

Dans ces phases particulières, la croissance externe l'emporte sur la croissance interne; l'investissement financier, en tant que moyen d'acquisition d'autres firmes, devient le levier essentiel de la croissance et supplante incontestablement l'investissement physique. Mais la part ainsi faite à la «restructuration» et à l'investissement «financier» mérite que l'on s'y attarde quelque peu.

En effet beaucoup d'opérations de cette nature ne relèvent pas directement de la croissance externe: certaines d'entre elles ne sont en réalité que des modalités de réorganisation ou de recomposition de vastes ensembles d'actifs dépendant d'une même autorité économique. C'est la raison pour laquelle il faut impérativement distinguer ces opérations de celles qui relèvent directement et clairement de la croissance externe.

(*) Cet article s'inspire directement de travaux en cours entre le Ceris (de Turin) et le Lerep (de Toulouse). La réflexion méthodologique que l'on trouvera développée ci dessous est issue d'une recherche qui porte plus particulièrement sur l'internationalisation de systèmes productifs.

Une façon d'avancer dans cette clarification est de parler de la croissance externe *des groupes*. A condition naturellement d'avoir une conception suffisamment nette de la notion de groupe, l'adjonction de cette qualification précise considérablement l'approche de la croissance externe. En effet toute opération qui sera conduite dans le périmètre d'un groupe sera considérée, par définition, comme «interne», même s'il s'agit d'une opération de restructuration impliquant des investissements financiers plus ou moins considérables. Dans cette hypothèse en effet, le but des opérations n'est qu'une redistribution des actifs sous un contrôle inchangé, celui de la société mère du groupe.

Il en va autrement des opérations qui mettent en jeu simultanément deux (ou plusieurs) groupes de sociétés. Celles-ci établissent des relations nouvelles dans le contrôle des actifs réels (qu'ils soient industriels, bancaires ou financiers). Dès lors, on peut parler de croissance externe lorsqu'*une opération à caractère juridico-financier permet à un groupe d'exercer un nouveau pouvoir sur des actifs réels dont la gestion lui échappait jusqu'alors, ou lui échappe encore.*

Cette définition nous aide à mieux comprendre pourquoi il peut être insuffisant de se référer à la notion vague de «croissance externe des firmes», expression que pourtant de nombreux économistes utilisent sans aucune méfiance. Ils ne voient pas ce faisant que la firme moderne est souvent captive d'un réseau plus vaste formant «groupe», et dont la stratégie globale s'applique à chacune des entités constituantes.

L'approche ainsi définie autorise à détailler le contenu des opérations de croissance externe. Afin de faire mieux apparaître leur contenu propre, nous exposerons d'abord ce que l'on peut appeler, par opposition, les opérations de croissance interne des groupes. Mais ces deux types d'opérations ne sont véritablement interprétables qu'au regard des stratégies qui les motivent.

C'est la raison pour laquelle la description de ces opérations de croissance (internes et externes) sera à chaque fois mise en regard de leur contexte stratégique.

1. La croissance interne des groupes

Pour croître de façon interne, un groupe peut ou bien décider d'acheter de nouveaux biens capitaux, ou bien décider de rationaliser des ensembles d'actifs déjà préexistants, ou bien encore faire émerger un nouveau pouvoir de gestion sur des actifs que l'on souhaite isoler, ou bien enfin, stratégie plus souple, décider d'allouer des ressources financières supplémentaires et durables à des entités bien déterminées du groupe.

1.1 - L'acquisition de nouveau biens capitaux (achats de biens d'équipement, investissements immatériels...) est la stratégie classique de la croissance interne. L'objectif est clairement l'augmentation des capacités de production de groupe en recourant à l'investissement matériel et immatériel. Les lieux de concrétisation de ces investissements sont en général des filiales, rarement des sociétés mères.

1.2 - Une fois acquis et mis en fonction, ces actifs peuvent, après un certain temps, être encore plus efficaces s'ils sont redéployés à l'intérieur du groupe afin, par exemple, de tenir compte de synergies nouvelles (tenant à la technologie, au marché, à l'état de la concurrence...).

Cette stratégie de rationalisation patrimoniale aboutit ainsi à des investissements de productivité qui prennent la forme

d'absorption, de fusion, de cession interne de participation... Dans toutes ces opérations, il n'y a pas de modification du contrôle ultime de la société mère sur les différentes entités du groupe.

1.3 - Une forme dérivée et néanmoins très importante des opérations précédentes est le processus de création de filiale. Cette stratégie d'autonomisation patrimoniale est évidemment un processus bien interne à un groupe, mais dont la motivation peut être double: ou bien la mise en forme juridique d'une gestion décentralisée d'un nouvel investissement de capacité, ou bien encore la mise en place d'un réceptacle nouveau afin de recevoir des actifs redistribués, mais préalablement existants.

1.4 - Une dernière façon de favoriser la croissance interne d'un groupe est d'allouer des ressources financières durables à une entité membre du groupe, en contrepartie par exemple d'une augmentation de capital réservée à la société mère. Si la souscription du capital lui est entièrement réservée, la société mère augmentera, dans le cas général, le montant de sa participation.

Mais l'investissement financier peut encore prendre une autre forme: la société mère peut décider d'augmenter son pourcentage de participation dans le capital d'une filiale par rachat d'actions détenues par des actionnaires externes au groupe. Dans ce cas, le but recherché est un plus grand pouvoir de contrôle sur la gestion de ces actifs particuliers.

2. La croissance externe

Parce que synonyme d'un pouvoir nouveau sur des actifs

appartenant à un (ou plusieurs) groupe(s), la croissance externe d'un groupe peut se comprendre à travers deux grandes stratégies possibles: ou bien ce pouvoir nouveau se traduit par une prise de contrôle et par conséquent par une responsabilité nouvelle dans la gestion des actifs; ou bien ce pouvoir nouveau se matérialise par une influence supplémentaire sans pour autant entraîner la responsabilité de la gestion des actifs.

D'un côté donc la croissance externe du groupe va de pair avec une stratégie d'acquisition de firmes (ou d'actifs), de l'autre elle cherche à nouer des liens nouveaux avec certaines d'entre elles.

2.1 La stratégie d'acquisition

Les opérations qui conduisent à cette stratégie peuvent porter soit sur des sociétés, soit sur des actifs réels.

Dans la première catégorie il faut ranger l'ensemble des modalités qui permettent la prise de contrôle d'une société par une autre. Naturellement, nous entendons ici par prise de contrôle les seules opérations qui aboutissent à l'acquisition par un groupe d'une société *extérieure* à son périmètre de contrôle. Les modalités juridiques de tels transferts sont évidemment très diverses: prise de participation de gré à gré, offre publique d'achat, fusion, absorption...

L'autre grande modalité de la stratégie d'acquisition est l'apport partiel d'actif. Ici l'acquisition ne porte pas sur une société, mais sur un ensemble d'actifs (réels ou financiers) appartenant à une ou plusieurs sociétés d'un autre groupe.

2.2 La stratégie d'alliance

Dans son développement stratégique, un groupe peut être amené à exercer des influences multiples sur des entités qui lui sont externes. Ces alliances peuvent avoir une intensité variable selon la force des relations, et surtout selon le point d'impact dans les autres groupes: plus les liaisons se rapprochent de la société mère plus leur efficacité est grande.

Un autre paramètre doit également être pris en compte. Il s'agit de savoir si les relations qui s'établissent sont réciproques ou pas. Si elles le sont, il faut examiner leur niveau pour décider de leur force réelle.

A la lumière de ces critères, on distinguera quatre grandes stratégies: les stratégies d'influence, les stratégies de polarisation, les stratégies de coopération et les stratégies d'entente.

2.2.1 L'influence

Cette stratégie est par nature inégalitaire. Elle se manifeste dans la plupart de cas par une prise de participation (sans contrôle) entre des entités n'appartenant pas à un même groupe. Pour considérer qu'une opération contribue à influence active, la prise de participation doit être durable et d'un montant significatif au sein de la structure actionnariale.

Toutefois, il est rare qu'une telle action puisse à elle seule modifier en profondeur le développement stratégique d'un groupe de sociétés. L'influence, quand elle se manifeste est souvent de nature locale et porte normalement sur une seule entreprise, voire sur une activité unique.

2.2.2 La polarisation

Il en va autrement de la stratégie de polarisation. L'objectif recherché ici par un groupe est d'inciter un autre groupe à suivre ses propres orientations stratégiques. Si la relation est par nature inégalitaire, elle est aussi globale.

Plusieurs moyens sont à la disposition des groupes industriels et financiers pour qu'un telle configuration d'alliance puisse se nouer: une prise de participation significative (sans aller au contrôle) dans le capital d'une société mère, ou encore, un rôle central dans le financement d'un groupe...).

2.2.2 L'accord de coopération

A l'inverse des stratégies précédentes, la coopération est une stratégie d'alliance de nature égalitaire entre deux groupes. Les points d'application d'une telle stratégie peuvent être variés, de niveau très inégal, affecter un ou plusieurs secteurs d'activité. Une des formes classiques de la croissance externe dans ce domaine est la création de filiales communes.

Un cas limite est représenté par ce que certains ont appelé la «croissance contractuelle» qui se vérifie lorsque l'union entre deux sociétés prend la forme d'accord (contractuel) de coopération par exemple en matière commerciale ou dans le domaine des technologies. Par définition, on dira qu'un accord de coopération possède un impact seulement local dans la stratégie d'un groupe.

2.2.3 L'entente stratégique

Elle est la forme achevée, portée à son plus haut point

LES OPERATIONS DE CROISSANCE EXTERNE
 (objectifs et formes juridiques)

		Stratégies d'acquisition		Stratégies d'alliance	
		Le contrôle CT	L'entente EN	La coopération AC	La polarisation PO
Conséquences sur les relations entre les entités parties prenantes à l'opération	Inégalitaire	X			X X
	égalitaire		X X		
	organique	X	X X	X X	
	contractuel			X	
	lien transitoire			X	
	lien durable	X X	X X X	X X	X X
	Una société mère	X	X		X
	Una autre société	X		X	X
	Forme juridique des opérations	PP AA	FA OP	PC FC	PP AC FC
					PP

PP - Prise de participation

FA - Fusion/Absorption

OP - Offre Publique

AA - Apport partiel d'Actifs

PC - Participations Croisées

AC - Accord de Coopération

FC - Création de filiale commune

d'aboutissement, de la stratégie de coopération. En effet lorsqu'une coopération ou une union entre deux groupes se vérifient de multiples façon, trouvent plusieurs points d'application, et surtout se matérialisent par des relations privilégiées entre deux sociétés mères, on peut franchir une étape dans l'analyse et conclure à l'entente stratégique entre les deux groupes.

Des participations croisées (directes ou indirectes) au niveau des sociétés mères sont souvent symptomatiques de telles stratégies. Les liens réciproques qui en résultent sont en principe de nature égalitaire. La mise en évidence de telles stratégies est souvent indispensable dans l'interprétation qu'il faut donner à certaines opérations de restructuration.

Bibliographie

- Allouche J., *Motifs et efficacité des opérations de croissance externe - le cas des entreprises françaises*, Thèse pour le doctorat d'Etat, Prix ADEFI, 1981.
- Alzona G. et T., *L'analyse des groupes et la théorie de l'économie industrielle: quelques considérations d'après l'expérience italienne*, Toulouse, Colloque International, Sept. 1989.
- Auerbach A., *Mergers and Acquisitions*, The University of Chicago Press, 1988.
- Bavay F., Beau D., *L'efficacité des stratégies de croissance externe: l'expérience de l'industrie française*, Banque de France, Cahiers économiques et monétaires n. 35, 1990.
- Chiplin B., Wright M., *The logic of mergers: the competitive market in corporate control in theory and practice*, The Institute of Economic Affairs, 1987.

- Cooke T.E., *International mergers and acquisitions*, en association avec A Young International, Basil Backwell, 1988.
- De Bandt J., Morvan Y., *Les restructurations industrielles: les idées et les faits*, Revue d'économie industrielle, n. 31, 1er trim. 1985.
- Fried M., *Croissance externe et appartenance sectorielle*, Analyse Financière, n. 22, 1975.
- Fustier P., *Analyse des fondements du processus de croissance externe des entreprises: la contribution américaine*, Thèse CEFTI, AixMarseille III, 1977.
- Mueller D.C. editor, *Special issue on mergers*, International Journal of Industrial organisation, Vol. 7, 1989.
- Pene D., *Arbitrage entre croissance interne et externe en France*, Revue d'Economie Financière, n. 5/6, Juin-Sept. 1988.
- Steiner P.O., *Mergers, motives, effects, policies*, University of Michigan Press, 1975.

GRUPPI INDUSTRIALI ITALIANI: ASPETTI STRUTTURALI ED EVOLUTIVI DI LUNGO PERIODO CON PARTICOLARE RIGUARDO AI PROCESSI D'INTERNAZIONALIZZAZIONE

Gianluigi Alzona - Tina De Castro

Premessa

Il presente lavoro si inquadra nelle ricerche svolte dagli autori presso il CERIS su «Strutture di gruppo e performances delle imprese» e «I gruppi industriali italiani ed il mercato unico europeo».

L'obiettivo del lavoro è duplice: da un lato si propone di offrire una descrizione delle linee di tendenza di lungo periodo (1964-1988) dei processi di internazionalizzazione produttiva di alcuni dei principali gruppi industriali italiani, dall'altro intende inquadrare tali processi sullo sfondo dei profondi mutamenti strutturali che i gruppi stessi hanno realizzato nel corso dell'ampio arco di tempo osservato.

Gianluigi Alzona ha sviluppato più specificamente i punti 5, 6 e 7 dello studio; Tina De Castro i punti 2, 3 e 4.

Il metodo di analisi strutturale dei gruppi applicato in questo lavoro si ispira agli studi sugli indicatori statistici di entropia condotti dal prof. E. Jalla, che gli autori desiderano ringraziare per la cortesia mostrata nel discutere le principali caratteristiche di una tale metodologia con riferimento al fenomeno in esame.

Un particolare ringraziamento al tesista Angelo Casta-

gno, che ha dato un contributo sostanziale alla raccolta dei dati ed all'elaborazione degli stessi.

Silvana Zelli ha curato, con grande pazienza e perizia, l'editing del testo e dei grafici.

1. Note metodologiche ed avvertenze generali

Il concetto di gruppo cui si è fatto riferimento in questo lavoro è quello di «insieme di società sottoposte allo stesso controllo di vertice».

Si tratta di un'istituzione imprenditoriale caratterizzata da aspetti sia industriali e organizzativi sia finanziari e di controllo. In certi casi, e soprattutto quando i gruppi - definiti come sopra - sono molto estesi e svolgono svariate attività, al loro interno si possono osservare diversi sottoinsiemi di società, ciascuno dei quali è spesso coordinato da subholdings distinte ed è spesso definito esso stesso «gruppo». In realtà, in presenza di un unico centro di controllo esistono pur sempre a livello centrale particolari vincoli e/o opportunità per i singoli sottoinsiemi, così da giustificare un'analisi a livello globale.

I gruppi considerati sono quelli a partecipazione statale (IRI, ENI, EFIM), nonché i maggiori privati (IFI-Fiat, Ferruzzi-Montedison, CIR-Olivetti, Pirelli) e due tra i principali privati di medie dimensioni (Marzotto e Italmobiliare).

Com'è noto, il secondo ed il terzo dei maggiori privati sono stati soggetti nel tempo a profonde trasformazioni dell'assetto proprietario.

Per quanto riguarda il gruppo Montedison, fino al 1965 si trattava in effetti di due gruppi a controllo separato (Montecatini ed Edison). Poiché la fusione è avvenuta a ridosso dell'anno iniziale del periodo considerato, si sono sommati insieme

i due gruppi già fin dal 1964.

Nel 1987 il controllo del gruppo è stato acquisito dal gruppo Ferruzzi. Di ciò si è tenuto conto conglomerando il primo nel secondo a partire da quell'anno.

Si è comunque ritenuto interessante, per il 1987 ed il 1988, continuare a seguire l'evoluzione dell'insieme di società già appartenenti al gruppo Montedison, isolatamente considerato (1).

Nei grafici, il gruppo Ferruzzi più quello Montedison (dal 1987) è stato indicato con la sigla FERMONT, mentre il solo gruppo Montedison è stato indicato con la sigla MONT.

Per quanto riguarda il gruppo OLIVETTI, nel 1976 il controllo veniva acquisito dal gruppo CIR. Fino a quell'anno è stato considerato il solo gruppo Olivetti, da quell'anno in poi si sono sommate anche le altre attività del gruppo CIR (sigla CIR-OL).

Per ciascun gruppo considerato sono state rilevate le *società controllate* (di diritto o di fatto) di cui si avevano informazioni sufficienti in almeno uno degli anni considerati, con l'esclusione - sia in Italia, sia all'estero - delle unità di minime dimensioni, nonché di qualsiasi forma di presenza estera senza personalità giuridica autonoma.

Sono state considerate, sia in Italia sia all'estero, le società svolgenti attività nell'industria e nel terziario (trasporti, comunicazioni, distribuzione, banche, assicurazioni, ecc.) con l'esclusione di quelle di pura commercializzazione o di pura partecipazione finanziaria, oltre che di quelle agricole.

Sono state sistematicamente escluse le partecipazioni azionarie non soggette a controllo, così come non si sono conside-

(1) Ovviamente, quando si sono sommati tutti i gruppi per effettuarne un'analisi di insieme, dal 1987 le società ex Montedison sono state unicamente considerate come facenti parte del gruppo Ferruzzi.

rate le svariate forme non equity attraverso le quali i gruppi possono comunque estendere di fatto la loro influenza nel sistema produttivo-finanziario sia nazionale sia internazionale (rapporti di subfornitura, accordi tecnologici, commerciali, ecc.).

Pur non disconoscendo l'importanza crescente con cui i rapporti non di controllo si presentano quali forme particolari di crescita esterna delle imprese e dei gruppi, riteniamo che le relazioni di controllo rappresentino pur sempre l'ossatura centrale attorno alla quale vengono intessuti i rapporti di cui sopra e che quindi si prestino a mettere in luce gli aspetti di fondo dei fenomeni studiati nonché le loro linee evolutive più consolidate.

Il parametro dimensionale elementare utilizzato nella ricerca è rappresentato dal numero di addetti delle singole società. Tra i diversi parametri utilizzabili (es. vendite, valore aggiunto, ecc.) è l'unico che si è riusciti ad individuare per la maggior parte di queste ultime e per la maggior parte degli anni considerati (integrandolo con alcune stime).

Un simile parametro non è esente da difetti. Il limite più evidente consiste nel fatto che il generale aumento della produttività del lavoro quale si manifesta nel tempo viene ad alterare la comparabilità tra valori assoluti di addetti rilevati in tempi diversi.

D'altra parte, una simile variabile ha anche dei pregi, soprattutto quello di «catturare», accanto alla diversificazione in senso stretto (presenza sui mercati finali) anche i processi d'integrazione verticale, che sfuggirebbero invece qualora la variabile usata fosse ad esempio l'ammontare delle vendite consolidate.

I risultati della ricerca vanno interpretati tenendo presenti pregi e difetti dell'indicatore dimensionale usato; poiché nelle analisi effettuate non vengono utilizzati direttamente i valori assoluti degli addetti, bensì loro elaborazioni in termini relativi, a nostro avviso il quadro strutturale che ne emerge ed i relativi

trend evolutivi si possono considerare una buona approssimazione della realtà.

Per ogni società si sono rilevate, oltre al numero dei dipendenti per ciascuno degli anni del periodo, informazioni quali: il settore prevalente (classe Istat), il paese di localizzazione, le modalità di inserimento e di eventuale scomparsa dal gruppo (essenzialmente costituzione, acquisizione e scorporo da un lato; cessazione, cessione ed incorporazione dall'altro).

Le fonti utilizzate per l'individuazione delle società da attribuire ai singoli gruppi e per la rilevazione dei dati relativi, sono state molteplici. Le principali consistono nei bilanci delle singole società e nei consolidati delle diverse holdings e subholdings con annesse relazioni, nonché in repertori e pubblicazioni varie (R&S, Le principali società a cura di Mediobanca, L'Italia Multinazionale a cura di R&P, ecc.).

Complessivamente sono state rilevate circa 1.300 società, di cui circa 900 esistenti a fine 1988.

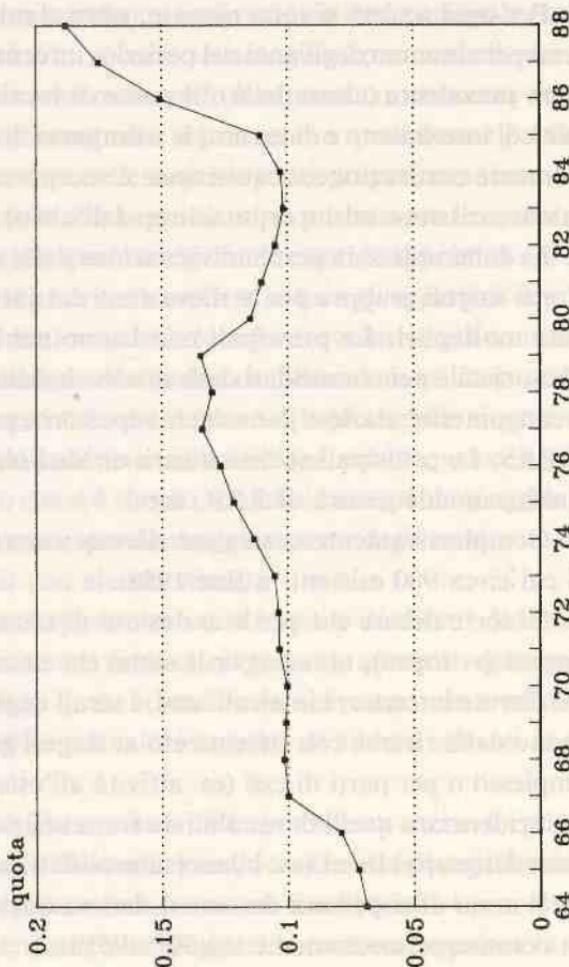
Occorre notare che per le esclusioni di società che si sono operate (v. sopra), nonché per le stime che necessariamente si sono dovute introdurre in alcuni casi, i totali degli addetti che emergono dalla ricerca con riferimento ai singoli gruppi nel loro complesso o per parti di essi (es. attività all'estero) possono non coincidere con quelli desumibili da fonti ufficiali pubblicate a cura dei gruppi stessi (es. bilanci consolidati e relative relazioni). Il tasso di copertura dei nostri dati su quelli effettivi si aggira comunque mediamente sul 90%-95%.

2. Livelli e dinamica del grado d'internazionalizzazione

Tenuto conto delle note metodologiche e delle avvertenze generali di cui al punto precedente, possiamo ora osservare

Grafico n. 1

**TOTALE GRUPPI CONSIDERATI: Quota media
dipendenti estero/complessivi**



v. Note metodologiche e avvertenze generali

l'andamento del grado d'internazionalizzazione produttiva aggregato dei gruppi rilevati, misurato con l'incidenza degli occupati in attività produttive all'estero sul totale degli occupati (v. grafico 1).

Un simile indicatore, partito da una base molto contenuta nel 1964 (7%), è cresciuto nella seconda metà degli anni '60 (raggiungendo il 10%), e, dopo una stasi durata un quinquennio, nella seconda metà degli anni '70 (quando ha raggiunto il 13%). Il periodo 1980-84, contrassegnato dai profondi processi di ristrutturazione all'interno del paese, ha visto declinare la quota di addetti all'estero fino a circa il 10%. È dal 1986 che il processo di espansione produttiva internazionale ha manifestato una ripresa, sviluppandosi ad un ritmo del tutto inusuale, tanto che nel 1988 la percentuale di addetti all'estero ha raggiunto quasi il 20%.

Il livello e la dinamica del grado d'internazionalizzazione misurato come sopra, sono il risultato dei livelli e delle dinamiche relative dei dipendenti all'estero rispetto ai dipendenti in Italia (v. grafico 2).

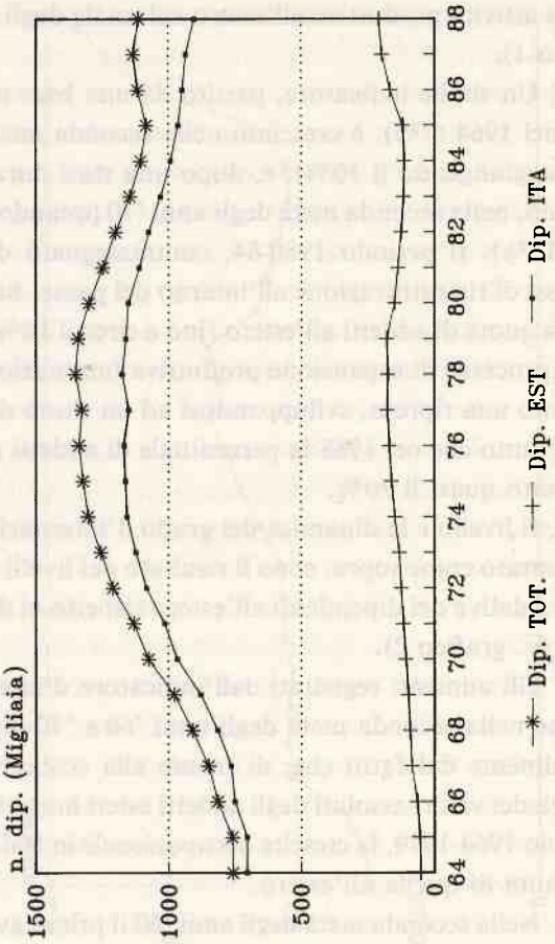
Gli aumenti registrati dall'indicatore d'internazionalizzazione nella seconda metà degli anni '60 e '70 dipendono essenzialmente dal fatto che, di fronte alla costante e regolare crescita dei valori assoluti degli addetti esteri lungo tutto il quindicennio 1964-1979, la crescita occupazionale in Italia è stata più contenuta di quella all'estero.

Nella seconda metà degli anni '60 il primo avvio del mercato comune europeo e l'esigenza di tener fronte ad una competizione internazionale più accesa hanno cominciato a stimolare investimenti esteri almeno parzialmente sostitutivi di quelli interni.

Nella seconda metà degli anni '70 la crisi conseguente agli shocks monetari ed energetici ha determinato un rallentamento

Grafico n. 2

TOTALE GRUPPI CONSIDERATI: Dipendenti totali, in Italia ed all'estero



V. Note metodologiche e avvertenze generali

della crescita occupazionale dei gruppi in Italia, senza peraltro modificarne sostanzialmente i ritmi di crescita all'estero.

Durante l'intero quindicennio, l'espansione all'estero sembra dunque aver risposto ad una esigenza di fondo per alcuni dei maggiori gruppi del nostro paese, in sintonia - anche se generalmente in misura assai più contenuta - rispetto ai generali processi d'internazionalizzazione produttiva messi in atto dalle maggiori imprese dei principali paesi industrializzati.

Il processo espansivo dell'occupazione estera dei gruppi osservati ha segnato una battuta d'arresto ed un'inversione di tendenza nella prima metà degli anni '80, quando alcuni dei maggiori gruppi italiani hanno sacrificato occupazione ed attività all'estero in misura pari, se non più accentuata, rispetto a quanto hanno fatto all'interno del paese, per agevolare i propri processi di ristrutturazione. La contrazione degli occupati esteri si è peraltro arrestata nel 1984, mentre a livello nazionale l'insieme dei gruppi considerati ha continuato ad espellere forza lavoro.

A partire dal 1986 l'occupazione all'estero ha poi ripreso a crescere registrando incrementi di tutto rilievo, sì da recuperare (e superare) i livelli del 1978-79. In effetti, l'espansione delle attività produttive all'estero è stata ancora più accentuata di quanto non risulti dai dati sull'occupazione, se si tiene conto degli incrementi di produttività particolarmente ingenti resi possibili negli anni '80 dalla diffusa introduzione di innovazioni labour-saving.

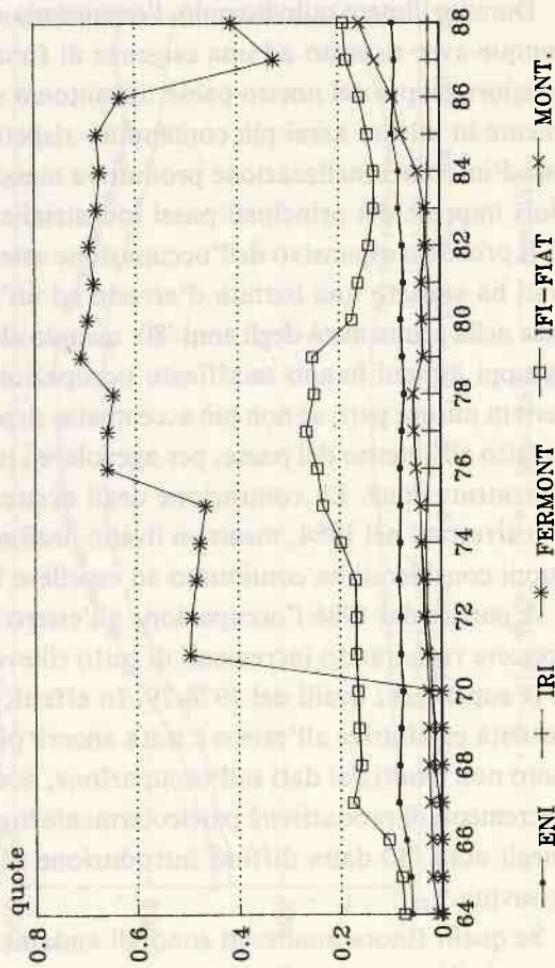
Se quelli finora analizzati sono gli andamenti aggregati dei processi d'internazionalizzazione dei gruppi osservati, ciascuno di questi ultimi ha contribuito con modalità ed intensità in parte specifiche (v. grafico 3).

I valori medi dell'indicatore osservato sono fortemente influenzati, almeno fino alla metà degli anni '80, dai comportamenti del gruppo IFI-Fiat, dato il peso da esso rappresentato

Grafico n. 3a

SINGOLI GRUPPI CONSIDERATI

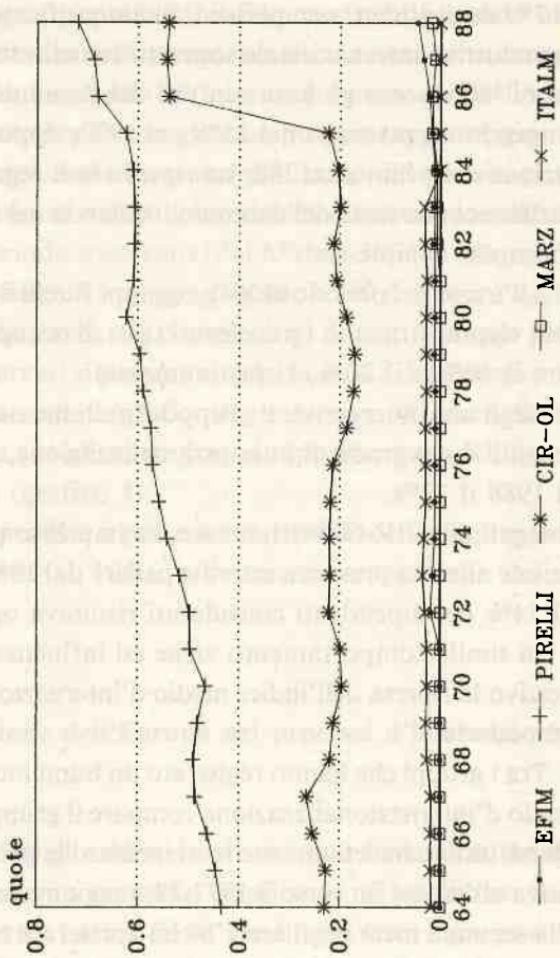
Quote dipendenti estero/complessivi



V. Note metodologiche e avvertenze generali

Grafico n. 3b

SINGOLI GRUPPI CONSIDERATI Quote dipendenti estero/complessivi



V. Note metodologiche e avvertenze generali

come valori assoluti di addetti, sia in Italia, sia all'estero.

Un tale gruppo, infatti, che nel 1964 occupava all'estero circa il 7% degli addetti complessivi, ha intensificato la sua presenza produttiva internazionale soprattutto nella seconda metà degli anni '60 e verso gli anni centrali del decennio successivo raggiungendo un massimo del 25% nel 1977; dopo la sensibile contrazione dei primi anni '80, ha ripreso una regolare espansione nella seconda metà del decennio, risalendo nel 1988 al 20% degli occupati complessivi.

All'inizio del periodo (1964), i gruppi Pirelli e Olivetti erano quelli che mostravano i più elevati tassi di occupazione estera (oltre il 40% e il 20%, rispettivamente).

Negli anni successivi, il gruppo Pirelli ha aumentato costantemente il suo grado di internazionalizzazione, raggiungendo nel 1988 il 72%.

Il gruppo CIR-Olivetti, invece, ha impresso una forte accelerazione alla sua presenza estera a partire dal 1986, sì che nel 1988 il 54% dei dipendenti considerati risultava operare all'estero. Un simile comportamento viene ad influenzare in modo significativo la ripresa dell'indice medio d'internazionalizzazione in quel periodo.

Tra i gruppi che hanno registrato un buon incremento nel loro grado d'internazionalizzazione compare il gruppo Montedison. Quest'ultimo ha lentamente incrementato la propria presenza relativa all'estero fin verso il 1977-78, raggiungendo il 5% circa; nella seconda metà degli anni '80 ha accelerato tale processo raggiungendo il 16% nel 1988. Se si considera che dal 1987 questo gruppo è entrato a far parte del gruppo Ferruzzi, fortemente internazionalizzato (a partire dalla seconda metà degli anni '70 circa l'80% dei dipendenti delle società produttive considerate sono all'estero), il grado d'internazionalizzazione complessivo del gruppo Ferruzzi-Montedison nel 1988 è salito ad oltre il 40%.

La presenza produttiva internazionale dei gruppi privati minori Marzotto e Italmobiliare si è mantenuta molto limitata.

I tre gruppi pubblici, infine, pur manifestando qualche progresso sulla via dell'internazionalizzazione, sono rimasti pur sempre molto impegnati all'interno del paese. L'ENI, che, per le finalità istituzionali che gli sono proprie (approvvigionamento energetico) è il più internazionalizzato dei tre enti pubblici, non ha mutato di molto il suo livello d'internazionalizzazione nel lungo periodo osservato (dal 6% nel 1964 al 9% nel 1988).

In definitiva se si pone uguale a 100 il numero aggregato di addetti (sia esteri, sia complessivi) di tutti i gruppi privati e pubblici osservati si può notare che la quota dei gruppi pubblici sull'aggregato estero (grafico 4) è sempre molto modesta rispetto alla quota che gli stessi gruppi rappresentano sull'aggregato complessivo (grafico 5).

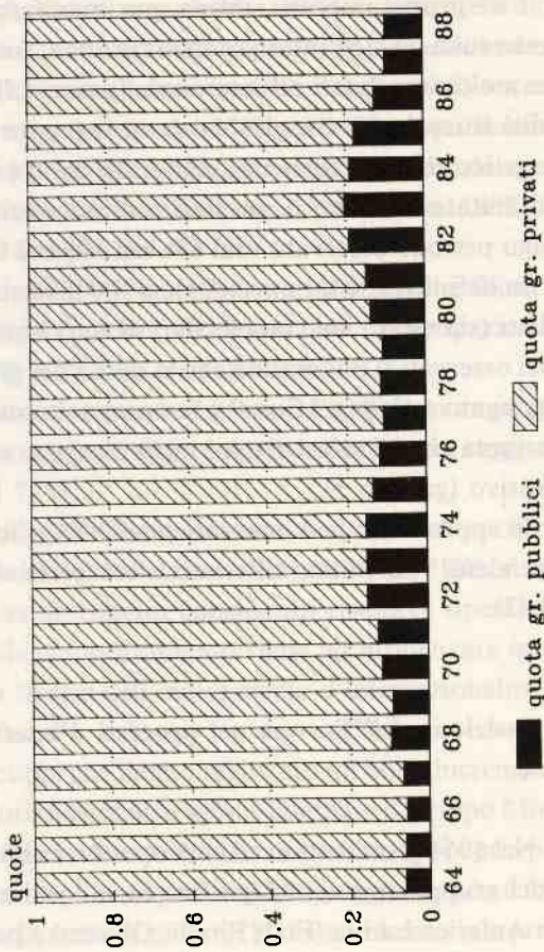
In appendice si può osservare più in dettaglio l'andamento dei dipendenti - in Italia, all'estero e complessivi - dei singoli gruppi (2).

3. La posizione dell'Europa nei processi d'internazionalizzazione

Nel 1964 gli addetti in attività operative all'estero dell'insieme dei gruppi considerati (grafico 6), si localizzavano per il 50% in America Latina (Fiat, Pirelli, Olivetti) e per poco meno in Europa (Pirelli, Olivetti).

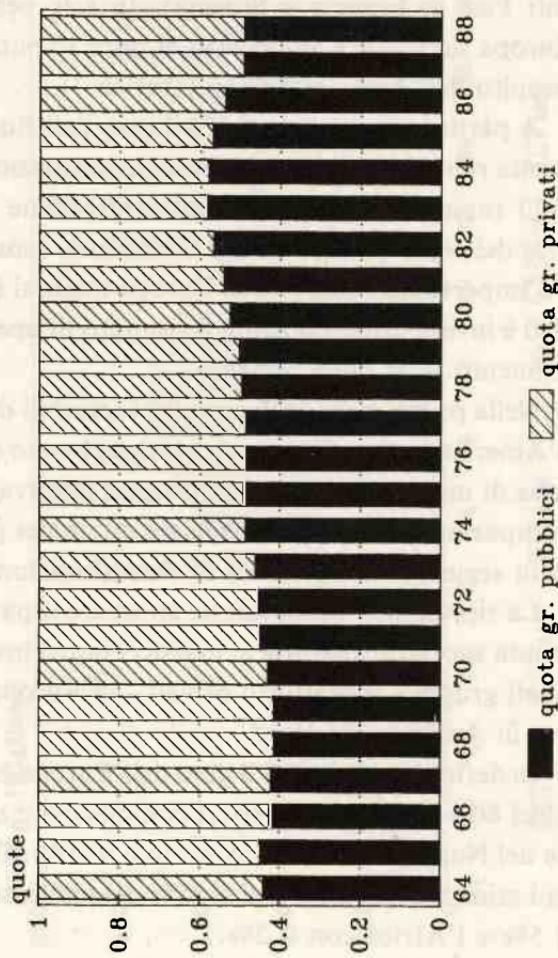
(2) I gruppi minori Italmobiliare e Marzotto sono stati sistematicamente esclusi dall'analisi grafica di cui all'appendice, dato il loro scarso livello d'internazionalizzazione e la loro relativamente ridotta articolazione e dinamica societaria.

Grafico n. 4 – TOTALE GRUPPI CONSIDERATI
 Ripartizione dipendenti esteri tra
 gruppi pubblici e privati



V. Note metodologiche e avvertenze generali

Grafico n. 5 – TOTALE GRUPPI CONSIDERATI
Ripartizione dipendenti complessivi tra
gruppi pubblici e privati



v. Note metodologiche e avvertenze generali

L'Europa ha visto un primo accrescimento d'importanza relativa nella seconda metà degli anni '60 (soprattutto investimenti Fiat in Francia e Spagna). In tale periodo il peso dell'Europa sul totale è aumentato di oltre 10 punti percentuali, a scapito dell'America Latina (grafico 7).

A partire dai primi anni '70 il peso dell'Europa si è gradualmente ridotto, in quanto la crescita occupazionale è proceduta più rapidamente in altri continenti, come Asia (IRI) e America del Nord (Fiat ed ENI). L'ulteriore, sensibile diminuzione d'importanza relativa dell'Europa quale si è manifestata nel 1980 è invece essenzialmente il risultato di operazioni di disinvestimento (Fiat dalla Spagna).

Nella prima metà degli anni '80 i sensibili disinvestimenti dall'America Latina (Fiat da Argentina) hanno consentito all'Europa di mantenere la sua importanza relativa nonostante i cali occupazionali che molte consociate estere dei gruppi hanno subito in seguito ad operazioni di ristrutturazione.

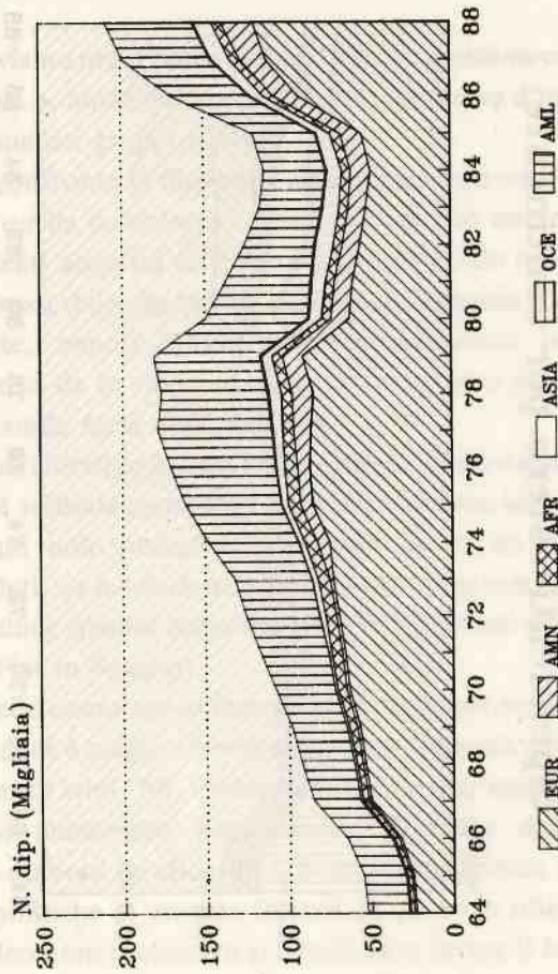
La ripresa dell'occupazione all'estero a partire dal 1986 è avvenuta soprattutto grazie ai massicci nuovi investimenti dei principali gruppi - soprattutto privati - in Europa e, in minor misura, in America del Nord.

In definitiva, nel 1988 il peso dell'Europa è salito a poco meno del 60% degli addetti esteri complessivi e quello dell'America del Nord si è mantenuto su circa il 10%. Il peso dell'America Latina si è ridotto ormai al 25% del totale; seguono l'Asia con il 5% e l'Africa con il 2%.

Le specificità dei singoli gruppi si possono osservare in appendice.

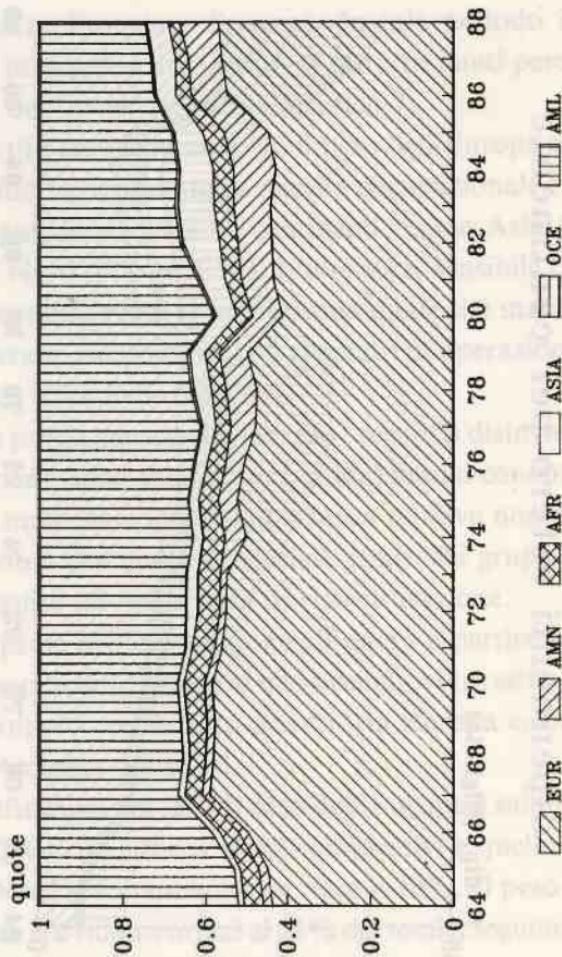
Grafico n. 6

TOTALE GRUPPI CONSIDERATI: Distribuzione dipendenti estero per continente



V. Note metodologiche e avvertenze generali

**TOTALE GRUPPI CONSIDERATI: Distribuzione
dipendenti estero per continente**



V. Note metodologiche e avvertenze generali

4. Il ruolo delle acquisizioni-cessioni nei processi d'internazionalizzazione

Osserviamo ora il ruolo giocato dalle acquisizioni-cessioni nella dinamica occupazionale generale e nel processo d'internazionalizzazione dei gruppi rilevati.

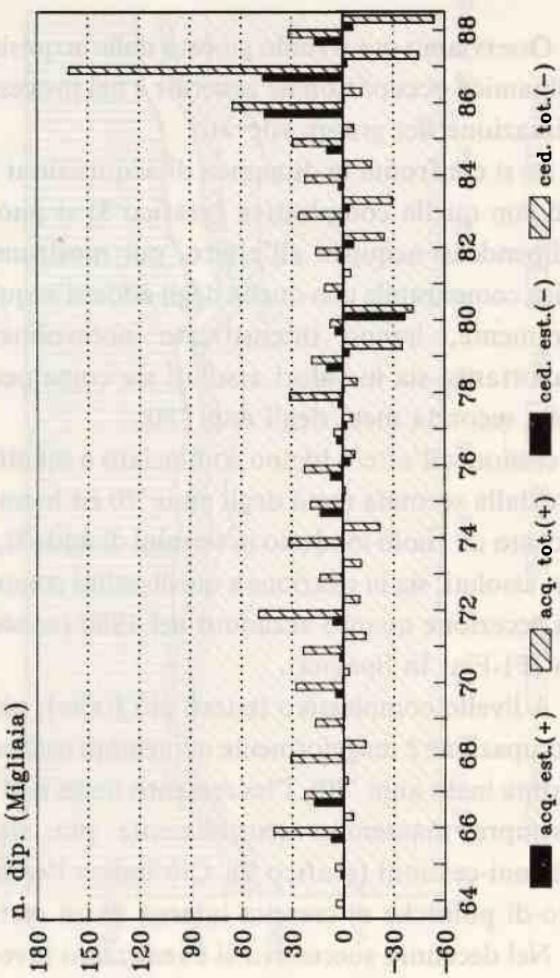
Se si confronta la dinamica di acquisizioni e cessioni all'estero con quella complessiva (grafico 8) si può notare: *

- a) i dipendenti acquisiti all'estero, pur mostrando una dinamica comparabile con quella degli addetti acquisiti complessivamente, hanno intensificato notevolmente la loro importanza sia in valori assoluti sia come peso sul totale, nella seconda metà degli anni '80;
- b) le cessioni all'estero hanno cominciato a manifestarsi a partire dalla seconda metà degli anni '70 ed hanno in generale giocato un ruolo modesto in termini di addetti, sia come valori assoluti, sia in relazione a quelli ceduti complessivamente. Fa eccezione quanto accaduto nel 1980 (cessioni del gruppo IFI-Fiat in Spagna).

A livello complessivo (estero più Italia), nel decennio in cui l'occupazione è maggiormente aumentata (seconda metà anni '60 - prima metà anni '70), l'incremento netto dell'occupazione si è sempre mantenuto sensibilmente più alto del saldo acquisizioni-cessioni (grafico 9). Ciò indica l'esistenza in quel periodo di politiche di crescita interna di un certo rilievo.

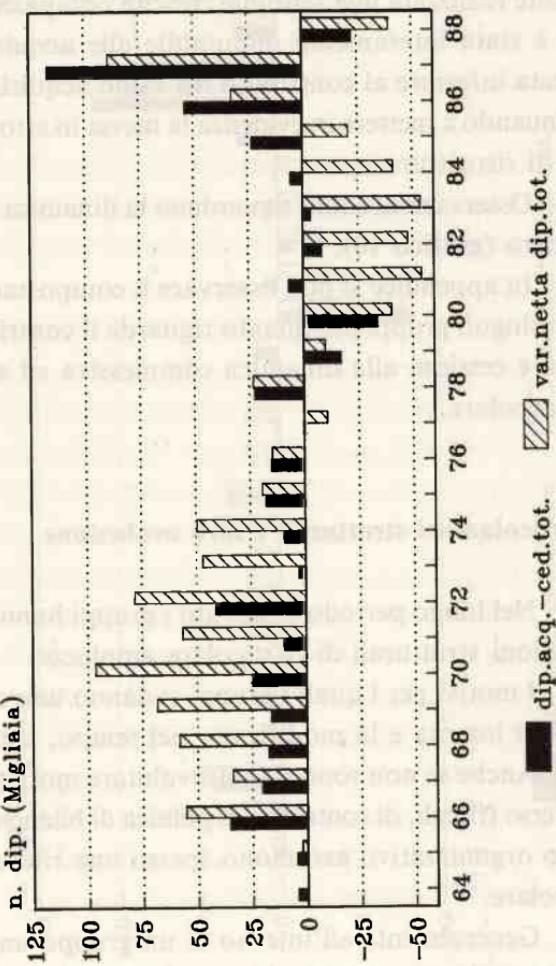
Nel decennio successivo si è realizzato invece il fenomeno inverso: la contrazione netta di occupati o ha superato il saldo negativo acquisizioni-cessioni, o si è manifestata pur in presenza di valori positivi di quest'ultimo. Ciò testimonia l'entità dei processi di ristrutturazione messi in atto, da cui è derivata un'espulsione di mano d'opera per ammontare sensibilmente superiori agli eventuali aumenti per crescita interna o per acqui-

Graffico n. 8 – TOTALE GRUPPI CONSIDERATI
 Dipendenti acquisiti e ceduti all'estero
 e complessivi



V. Note metodologiche e avvertenze generali

Grafico n. 9 - TOTALE GRUPPI CONSIDERATI
 Saldo dipendenti acquisiti-ceduti e
 variazione netta dipendenti complessivi



V. Note metodologiche e avvertenze generali

sizioni.

Nella seconda metà degli anni '80, anche quando si è nuovamente realizzata una sensibile crescita occupazionale quest'ultima è stata interamente imputabile alle acquisizioni, anzi è risultata inferiore al contributo del saldo acquisizioni-cessioni, continuando a mettere in evidenza la messa in atto di intensi processi di ristrutturazione.

Osservazioni simili riguardano la dinamica occupazionale all'estero (grafico 10).

In appendice si può osservare il comportamento specifico dei singoli gruppi per quanto riguarda il contributo di acquisizioni e cessioni alla dinamica complessiva ed a quella estera in particolare.

5. Articolazioni strutturali e loro evoluzione

Nel lungo periodo osservato i gruppi hanno attuato modificazioni strutturali di particolare ampiezza.

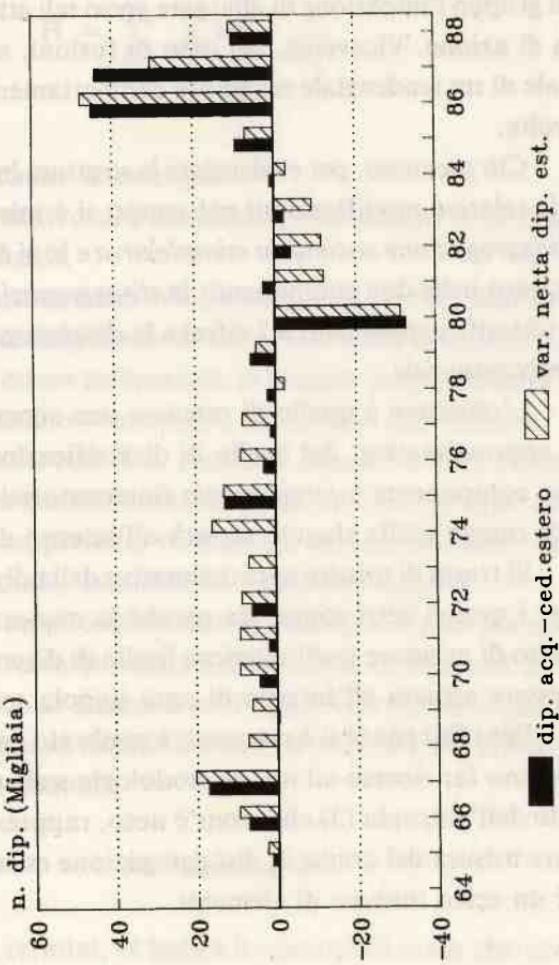
I motivi per i quali i gruppi si danno una certa struttura giuridica interna e la modificano nel tempo, sono molteplici.

Anche se non sono da sottovalutare motivazioni di ordine diverso (fiscali, di controllo, di politica di bilancio, ecc.), quelle di tipo organizzativo assumono spesso una rilevanza del tutto particolare.

Generalmente all'interno di un gruppo unità giuridiche distinte svolgono attività differenti e/o agiscono su mercati diversi.

Un'operazione quale lo scorporo di certi complessi aziendali ed il relativo conferimento a società giuridicamente autonome, nel breve termine non comporta certo una modifica sostanziale nella struttura produttiva del gruppo. Tuttavia, quan-

Grafico n.10 – TOTALE GRUPPI CONSIDERATI
 Saldo dipendenti acquisiti–ceduti esteri
 e variazione netta dipendenti esteri



V. Note metodologiche e avvertenze generali

do non viene attuata in funzione di una futura cessione delle attività coinvolte, in genere una simile operazione segnala da parte del gruppo l'intenzione di allargare verso tali attività la propria sfera di azione. Viceversa, nel caso di fusioni, si ha spesso un segnale di un tendenziale maggiore compattamento delle attività svolte.

Ciò premesso, per evidenziare la struttura interna dei gruppi e le relative modificazioni nel tempo si è misurato il grado di *disaggregazione societaria complessiva* e lo si è ulteriormente analizzato nelle due componenti: la *disaggregazione intersetoriale* (classificazione Istat a 2 cifre) e la *disaggregazione societaria infrasettoriale*.

L'obiettivo è quello di ottenere una scomposizione, sia pure approssimativa, del livello di diversificazione dei gruppi, in una componente a *largo raggio* (intersetoriale) ed in una a *stretto raggio* (delle singole società all'interno dei settori).

Si tratta di misure approssimative della diversificazione, sia per i motivi detti sopra, sia perché la mancanza di dati ha impedito di misurare quell'ulteriore livello di diversificazione che può essere attuata all'interno di ogni singola società.

Per i fini che ci si è proposti, è sembrato particolarmente opportuno far ricorso ad una metodologia statistica basata sul calcolo dell'entropia (3) che, com'è noto, rappresenta una particolare misura del grado di disaggregazione esistente all'interno di un certo insieme di elementi.

(3) Sulle particolari caratteristiche e proprietà dell'indice di entropia e dei suoi derivati, si veda Jalla E., «*Per un'analisi statistica degli aggregati economici*», in contributi di ricerca, Fondazione G. Agnelli, Torino, Vol. 1 e 2, 1972 e 1973; e «*Classificazione per grandezza delle unità economiche*», in Rivista di Statistica Applicata, n. 3, (1980).

In simboli:

$$H = \sum_{i=1}^n x_i \log \cdot \frac{1}{x_i}$$

dove:

H = coefficiente di entropia

x_i = peso relativo dell'elemento i sull'insieme di n elementi considerati.

Una caratteristica fondamentale di un tale indicatore è l'attribuzione di un peso decrescente alle unità di minori dimensioni, così da essere influenzato in misura preponderante dalle unità che «contano» veramente all'interno dell'insieme.

Nel nostro contesto, l'insieme complessivo di elementi è costituito dalle n società attribuite ad un certo gruppo ad una certa data; x_i rappresenta l'incidenza percentuale delle singole società i sul totale, misurata in termini di addetti.

Ad un certo coefficiente di entropia si può associare il «numero equivalente», ossia il numero N di elementi di quell'insieme teorico di elementi tutti uguali che riproducono al loro interno lo stesso livello di entropia dell'insieme effettivo di n elementi. In simboli:

$$N = \text{antilog } H$$

In altri termini, N indica il numero di unità che «contano» veramente all'interno di un insieme, e come tale è più direttamente percepibile come misura di diversificazione, rispetto all'entropia.

Nel nostro caso, N rappresenta il numero di società che hanno un peso «significativo» all'interno del gruppo, attribuendo cioè una minore importanza alle società, pure numerose, di di-

mensioni relativamente piccole.

Se il gruppo si compone di una sola società (entropia pari a zero) il numero equivalente societario è uguale a 1; se il gruppo si compone di n società di identiche dimensioni (massima disaggregazione, dato il numero complessivo di società) N coincide con n. In casi intermedi il numero equivalente societario tenderà ad essere tanto più elevato quanto più alto è il numero effettivo di società e quanto minore è la relativa dispersione dimensionale.

Un simile indicatore possiede un'importante proprietà: qualora si suddivida un certo insieme in più sottoinsiemi, il numero equivalente complessivo è pari al numero equivalente calcolato *tra* i diversi sottoinsiemi (considerando cioè ciascuno di questi come un elemento unitario) moltiplicato per la media ponderata dei numeri equivalenti esistenti *all'interno* di ciascun sottoinsieme.

Nel nostro contesto i diversi sottoinsiemi sono rappresentati dai singoli settori a largo raggio in cui è presente un certo gruppo.

Per cui:

$$N_c = N_i \times \bar{N}_s$$

dove:

N_c = numero equivalente societario complessivo

N_i = numero equivalente tra settori a largo raggio in cui opera il gruppo

\bar{N}_s = media geometrica ponderata dei numeri equivalenti interni ai vari settori a largo raggio.

Con l'applicazione di una simile metodologia, per ciascun gruppo si è individuato il numero di società «che contano», ulteriormente scomposto nel numero di settori (classi Istat) «che

contano» e nel numero medio di società «che contano» nei singoli settori.

Come si è detto, con l'applicazione di una simile tecnica si è dato più peso alle società maggiori ed un peso via via decrescente a quelle minori, nella determinazione dell'articolazione interna di gruppi che sono spesso composti da un numero limitato sia di società di grandi dimensioni, sia di settori che assorbono un peso rilevante dell'attività complessiva, accanto ad un numero anche elevato di società di piccole dimensioni e di settori dall'importanza marginale.

Il grafico 11 riporta le medie geometriche dei tre indicatori strutturali per l'insieme dei gruppi rilevati (4).

Nel lungo periodo, il numero complessivo di società rilevanti è chiaramente crescente.

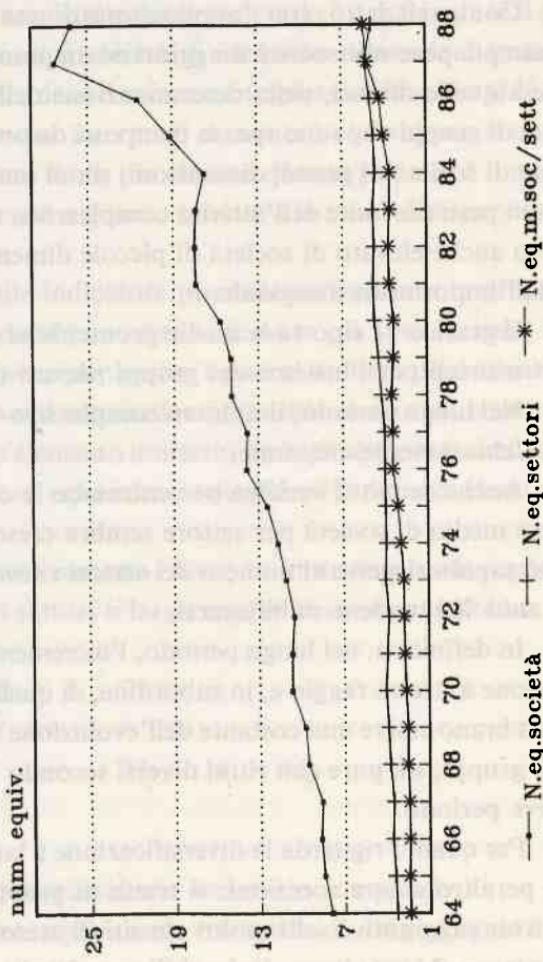
Anche se ciò si verifica per entrambe le componenti, il numero medio di società per settore sembra crescere ad un ritmo più rapido rispetto al numero dei settori rilevanti che, anzi, negli anni '80 tende a stabilizzarsi.

In definitiva, nel lungo periodo, l'incremento della diversificazione a stretto raggio e, in subordine, di quella a largo raggio, sembrano essere una costante dell'evoluzione strutturale dei grandi gruppi, sia pure con ritmi diversi secondo le diverse fasi di breve periodo.

Per quanto riguarda la diversificazione a largo raggio esistono peraltro chiare eccezioni: si tratta di gruppi per i quali, dopo aver raggiunto livelli molto elevati di eterogeneità settoriale interna (Montedison, Italmobiliare e i tre gruppi pubbli-

(4) La media geometrica calcolata tra i diversi numeri equivalenti complessivi conserva la proprietà di essere pari al prodotto delle medie geometriche calcolate tra le rispettive componenti interne. Della segnalazione di una simile proprietà gli autori sono debitori verso il prof. E. Jalla.

Grafico n. 11 - MEDIA GRUPPI CONSIDERATI
 Numero equivalente società, settori,
 medio società per settore



V. Note metodologiche e avvertenze generali

ci), il numero di settori rilevanti o non ha subito sensibili variazioni, o si è contratto in modo significativo.

L'analisi dei grafici 12, 13 e 14 consente di osservare le principali analogie e differenze di comportamento tra i singoli gruppi.

Si noti comunque la sostanziale convergenza dei trend nel lungo periodo.

6. Le modalità della dinamica strutturale societaria

Il numero equivalente entropico, l'indicatore con cui si è misurato il grado di disaggregazione interna dei gruppi muta nel tempo al variare sia del numero effettivo di società, sia della loro distribuzione dimensionale.

Le modalità attraverso le quali il numero effettivo di società di un gruppo subisce un'evoluzione nel tempo - si allarga o si restringe - possono essere ricondotte a tre tipologie fondamentali, ben differenziate per quanto riguarda le motivazioni e le scelte di tipo economico che ne sono all'origine.

Per quanto riguarda le modalità di espansione si può avere:

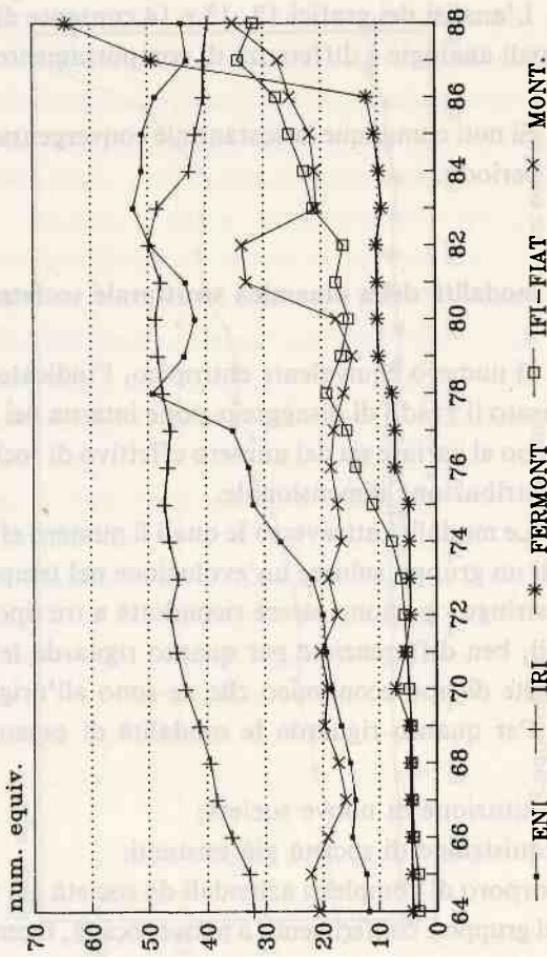
- a) costituzione di nuove società;
- b) acquisizione di società già esistenti;
- c) scorporo di complessi aziendali da società già facenti parte del gruppo e conferimento a nuove società, facenti parte dello stesso gruppo.

I primi due casi configurano scelte di crescita «reale» da parte del gruppo: per via interna (caso a) o esterna (caso b).

Il terzo caso, quando non è attuato in vista della successiva cessione dei complessi aziendali coinvolti, è invece il risultato di un'innovazione giuridico-organizzativa, diretta a con-

Grafico n. 12a

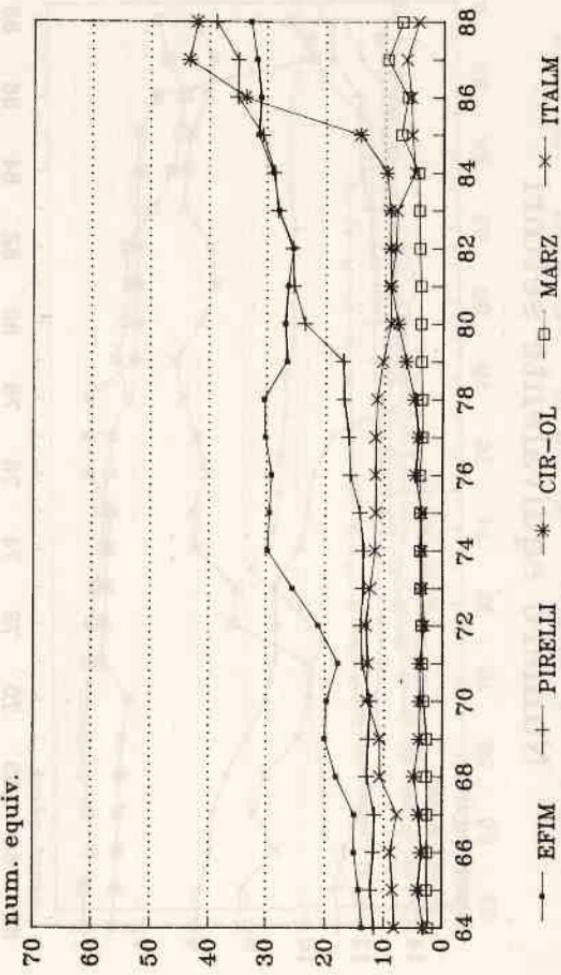
SINGOLI GRUPPI CONSIDERATI Numero equivalente società



V. Note metodologiche e avvertenze generali

Grafico n. 12b

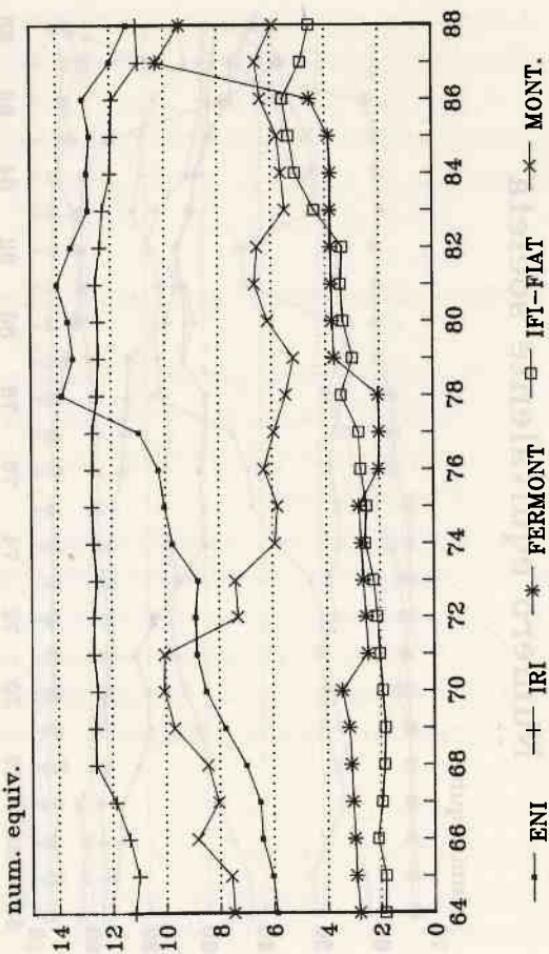
SINGOLI GRUPPI CONSIDERATI Numero equivalente società



v. Note metodologiche e avvertenze generali

Grafico n. 13a

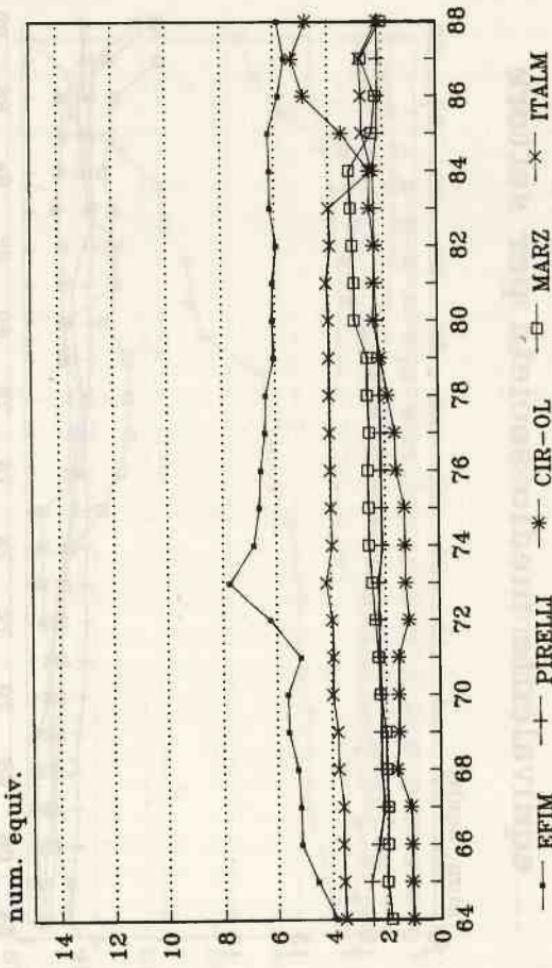
SINGOLI GRUPPI CONSIDERATI Numero equivalente settori



V. Note metodologiche e avvertenze generali

Grafico n. 13b

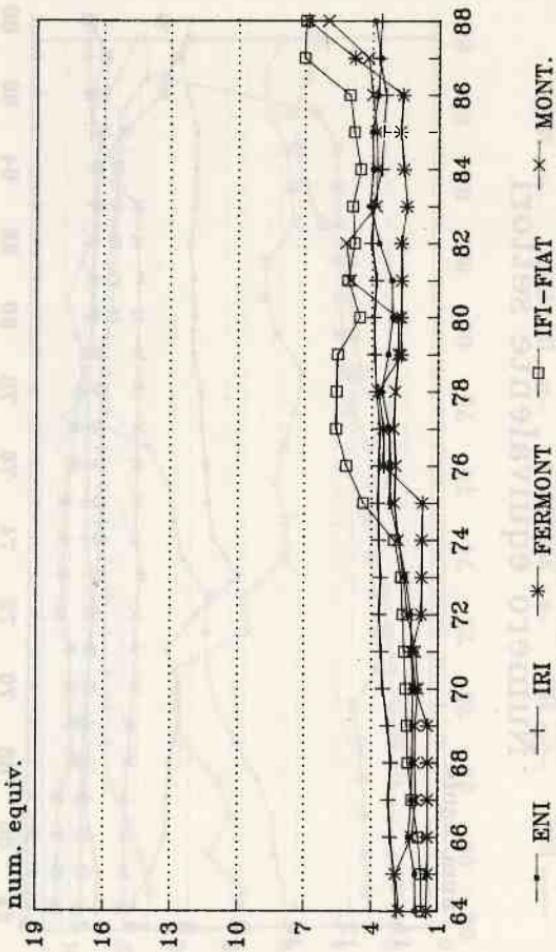
SINGOLI GRUPPI CONSIDERATI Numero equivalente settori



V. Note metodologiche e avvertenze generali

Grafico n. 14a

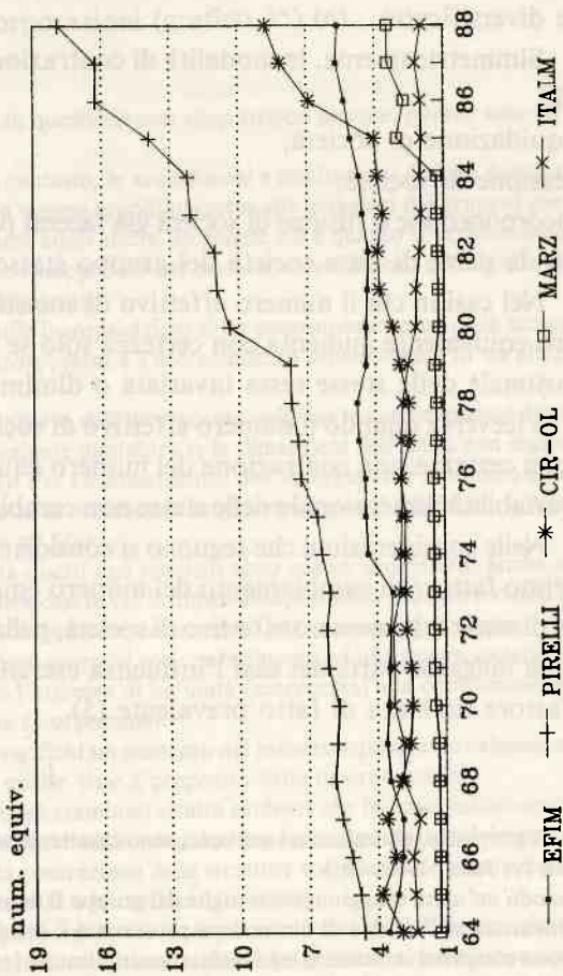
**SINGOLI GRUPPI CONSIDERATI: Numero
equivalente medio società per settore**



V. Note metodologiche e avvertenze generali

Grafico 14b

SINGOLI GRUPPI CONSIDERATI: Numero
equivalente medio società per settore



V. Note metodologiche e avvertenze generali

cedere - almeno potenzialmente - maggiore autonomia decisionale e finanziaria a certe sezioni operative del gruppo (generalmente diversificate).

Simmetricamente, le modalità di contrazione sono le seguenti:

- a) liquidazione di società;
- b) cessione di società;
- c) incorporazione o fusione di società già facenti parte del gruppo da parte di altre società del gruppo stesso.

Nei casi in cui il numero effettivo di società aumenta, il numero equivalente aumenta con certezza solo se la variabilità dimensionale delle stesse resta invariata o diminuisce.

Viceversa quando il numero effettivo di società decresce, si ha con certezza una contrazione del numero equivalente solo se la variabilità dimensionale delle stesse non cambia o aumenta.

Nelle considerazioni che seguono si considererà unicamente il primo fattore di cambiamento del numero equivalente, ovvero la dinamica del numero effettivo di società, nella convinzione che nella maggior parte dei casi l'influenza esercitata da un simile fattore sia stata di fatto prevalente (5).

(5) In proposito, gli indicatori entropici sono caratterizzati da particolari proprietà (v. Jalla, 1980, cit.).

Quando un'unità si aggiunge o si toglie dal gruppo il numero equivalente risulta invariato se l'unità è di dimensione prossima a $\bar{\mu}$ (media entropica = dimensione complessiva/numero equivalente) moltiplicato e (costante neopezzana). Perché l'entrata di un'unità provochi un aumento del numero equivalente e l'uscita ne determini una diminuzione, occorre che la dimensione dell'unità in questione sia minore di $\bar{\mu}e$.

In caso contrario, se cioè le dimensioni dell'unità coinvolta sono abbastanza grandi ($> \bar{\mu}e$) il numero equivalente varia in segno contrario al numero effettivo di unità.

Quando, invece di entrate e uscite, si hanno accrescimenti o decrementi dimensionali delle unità esistenti, la media entropica varia nello stesso senso

Soffermiamoci ora più in dettaglio sulle principali operazioni di modifiche strutturali: le acquisizioni-cessioni e gli scorpori-incorporazioni (grafico 15) (6).

solo se le unità in questione non sono troppo piccole, ovvero sono di dimensioni $> \tilde{\mu}/e$.

Nel nostro contesto, le acquisizioni e costituzioni devono dunque riguardare società non troppo grandi (rispetto alle maggiori del gruppo) per far aumentare il numero equivalente. In genere ciò è quanto si verifica nella realtà.

Un discorso analogo vale per cessioni e liquidazioni ai fini della riduzione del numero equivalente.

Nel caso delle incorporazioni si ha contemporaneamente la scomparsa di una società (incorporata) e l'accrescimento dimensionale di un'altra (incorporante).

Per la scomparsa dell'incorporata valgono le considerazioni fatte sopra: il numero equivalente diminuirà se le dimensioni dell'unità non erano troppo grandi ($< \tilde{\mu} \cdot e$). Per l'accrescimento dell'incorporante il numero equivalente diminuisce solo se le dimensioni originarie di quest'ultima non erano troppo piccole (ovvero $> \tilde{\mu}/e$).

Nella realtà questi due requisiti sono spesso soddisfatti, anche se non si possono escludere casi in cui le dimensioni dell'incorporante e/o dell'incorporata siano tali da generare un aumento del numero equivalente.

Nel caso degli scorpori con conferimento ad una nuova società, si ha nello stesso tempo l'ingresso di un'unità (scorporata) e la contrazione dimensionale di un'altra (scorporante).

Perché si verifichi un aumento del numero equivalente valgono condizioni analoghe a quelle viste a proposito delle incorporazioni.

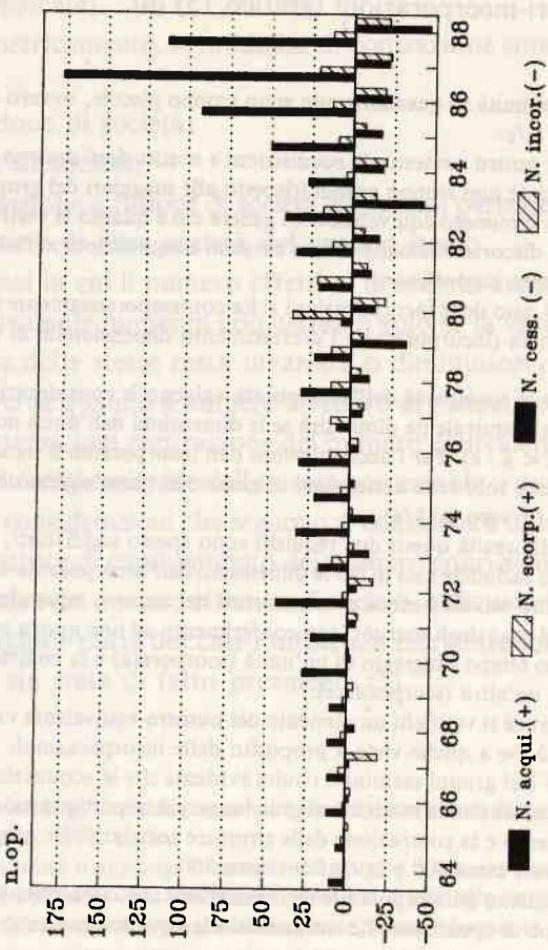
(6) Nei gruppi esaminati risulta evidente che le acquisizioni-cessioni hanno rappresentato la modalità di gran lunga più importante nel determinare l'allargamento e la contrazione delle strutture societarie. Le acquisizioni rilevate sono state circa 900 e le cessioni circa 300.

Seguono gli scorpori e le incorporazioni con circa 200 operazioni per ciascun tipo di operazione. Le costituzioni e le liquidazioni hanno giocato un ruolo minore (soprattutto le seconde).

La crescita per via interna è stata spesso affidata all'espansione di società già esistenti, ed eventualmente ha dato luogo a scorpori in epoche successive, quando le attività sviluppate avessero raggiunto una certa dimensione ed una sufficiente capacità di autonomia decisionale.

Anche la liquidazione di certe attività è stata spesso realizzata con la chiusura di stabilimenti all'interno di società che hanno continuato ad operare con le attività residue.

Grafico n.15 – TOTALE GRUPPI CONSIDERATI
 Numero acquisizioni e scorpori,
 cessioni e incorporazioni



V. Note metodologiche e avvertenze generali

Pur essendo soggette ad una certa ciclicità, tutte le tipologie osservate mettono in luce un evidente trend crescente nel tempo.

Le operazioni di allargamento delle strutture societarie hanno assunto comunque una consistenza di rilievo a partire dagli anni '70 (da ricordare che, per il periodo precedente, l'operazione di concentrazione tra i gruppi Montecatini ed Edison non è stata considerata e quella tra i gruppi Snia e BPD si colloca al di fuori dell'area di osservazione).

Si possono peraltro notare andamenti diversi secondo le differenti tipologie.

Il numero delle acquisizioni ha generalmente superato, e anche di molto, quello delle cessioni, contribuendo così ad una costante espansione netta del numero di società, con l'eccezione di quanto si è verificato tra fine anni '70 e primi anni '80, quando le cessioni sono risultate prevalenti.

Per quanto riguarda incorporazioni e scorpori, si tratta di operazioni il cui numero si è mantenuto in genere al di sotto di quello di acquisizioni e cessioni.

Le incorporazioni sono prevalse sugli scorpori tra fine anni '60 e primi '70 e di nuovo nella seconda metà degli anni '80. Gli scorpori invece sono risultati prevalenti nella seconda metà degli anni '70 - inizio anni '80.

Per i motivi sopra detti, si ritiene che tali operazioni siano state il frutto non soltanto di fattori diversi (tra cui particolarmente importante l'esistenza di norme fiscali agevolative), ma abbiano anche corrisposto ad esigenze di ordine più sostanziale, legate ai programmi di ristrutturazione e/o di sviluppo delle attività produttive coinvolte.

In definitiva, dunque, anche se l'andamento netto del numero di società complessivo dei gruppi osservati sembra impu-

tabile soprattutto al saldo numerico acquisizioni-cessioni (7), cioè ad operazioni con un impatto reale diretto sulle strutture produttive, in certi periodi incorporazioni e scorpori hanno esercitato un effetto aggiuntivo di un certo rilievo.

I grafici riportati in appendice consentono di individuare i contributi specifici dei diversi gruppi alle dinamiche strutturali complessive.

7. Processi d'internazionalizzazione ed evoluzione strutturale dei gruppi

Si accostino ora le osservazioni fatte circa i livelli e l'andamento del grado d'internazionalizzazione nei diversi gruppi rilevati e le rispettive caratteristiche ed evoluzioni strutturali.

Sotto il profilo dell'internazionalizzazione emergono a grandi linee due tipologie generali di gruppi: i maggiori privati da un lato ed i minori privati più tutti i pubblici dall'altro.

I primi mostrano i livelli più elevati d'internazionalizzazione ed i più elevati incrementi di quest'ultima.

I secondi, oltre ad evidenziare all'inizio del periodo livelli d'internazionalizzazione nulli o modesti, registrano incrementi molto contenuti.

(7) Sotto un profilo aggregato, l'andamento delle acquisizioni e delle cessioni misurate in termini numerici (grafico 15) è stato sostanzialmente analogo a quello delle stesse misurato in termini di occupazione (grafico 8) quindi, si può dire che l'apporto del saldo netto acquisizioni-cessioni alla crescita occupazionale dei gruppi osservati è stato complessivamente positivo. Differenze più sensibili tra l'andamento del numero delle operazioni effettuate e dell'occupazione coinvolta possono emergere per i singoli gruppi, in relazione alla diversa dimensione media delle operazioni stesse nel tempo (cfr. grafici allegati).

Se si osserva la tabella 1 si può fare una classificazione più precisa, tenendo presente anche le componenti di struttura interna di ciascun gruppo (numero di settori rilevanti e numero medio di società per settore).

Si può infatti notare che sia all'inizio del periodo (1964) sia alla fine (1988) i gruppi con tassi d'internazionalizzazione sopra la media erano quelli con una diversificazione a largo raggio non troppo accentuata (numero di settori rilevanti $\leq 2,6$ nel 1964; ≤ 5 nel 1988) e contemporaneamente con una dimensione complessiva (numero equivalente complessivo di società) non troppo limitata.

Nel 1964 rispondevano a tali criteri i gruppi Pirelli, Olivetti e IFI-Fiat; nel 1988 si è aggiunto Ferruzzi (escluso Montedison).

Il gruppo Montedison, che ha ridotto sensibilmente il numero di settori rilevanti, ha molto migliorato il grado d'internazionalizzazione.

Nel 1988 la situazione del gruppo Ferruzzi, compreso Montedison, si presenta piuttosto anomala (probabilmente in via transitoria) sia per l'estensione del numero equivalente societario complessivo (64 unità), sia per l'ampiezza del grado di diversificazione a largo raggio (9,4 macrosettori rilevanti).

I gruppi pubblici sono quelli il cui processo d'internazionalizzazione sembra esser stato maggiormente penalizzato dai vincoli derivanti dalla natura del controllo, vincoli che hanno anche comportato una dispersione delle attività complessive tra troppi macrosettori diversi.

Considerazioni conclusive

Nel presente lavoro si è innanzitutto documentato come

TABELLA 1

SINGOLI GRUPPI CONSIDERATI
Dinamica del grado d'internazionalizzazione e della struttura interna

	Dipendenti esteri/ Dipendenti compless. %	Numero equivalente soc. complessivo		Numero equivalente settori		Numero equivalente medio società per settore		
		1964	1988	1964	1988			
IFI-FIAT	7,40	19,06	3,15	31,66	1,83	4,55	1,72	6,35
MONTEDEISON	0,69	15,78 ⁽¹⁾	20,63	35,09 ⁽¹⁾	7,48	5,90 ⁽¹⁾	2,76	5,94 ⁽¹⁾
FERRUZZI	49,52 ⁽²⁾	80,35 ⁽³⁾	5,39 ⁽²⁾	29,83 ⁽³⁾	2,48 ⁽²⁾	3,83 ⁽³⁾	2,17 ⁽²⁾	7,79 ⁽³⁾
FERRUZZI-MONTED.	-	41,19	-	64,33	-	9,41	-	6,84
PIRELLI	43,42	72,01	11,66	38,81	2,53	2,17	4,60	17,92
CIR-OLIVETTI	23,00 ⁽⁴⁾	53,87	3,12 ⁽⁴⁾	42,10	1,05 ⁽⁴⁾	4,79	2,96 ⁽⁴⁾	8,80
ITALMOBILIARE	1,78	-	8,18	4,25	3,52	2,16	2,32	1,97
MARZOTTO	-	1,74	2,40	7,04	1,85	2,04	1,30	3,46
IRI	-	2,18	32,01	39,59	11,16	11,02	2,87	3,59
ENI	5,90	9,31	11,81	44,25	5,89	11,37	2,01	3,89
EFIM	-	4,64	13,62	32,75	3,83	5,84	3,55	5,61
MEDIA	6,88	18,81	7,94	26,15	3,33	4,83	2,38	5,41

(1) - Dal 1987 controllato da Ferruzzi

(2) - Nel 1971

(3) - Escluso gruppo Montedison

(4) - Solo gruppo Olivetti

solo per un numero molto ristretto dei maggiori gruppi italiani l'internazionalizzazione produttiva abbia già assunto una certa consistenza agli inizi degli anni sessanta.

Anche se per alcuni gruppi l'espansione all'estero ha avuto una dinamica crescente nel corso della seconda metà degli anni sessanta e durante gli anni settanta, ciò non ha certo consentito al nostro paese di recuperare il forte ritardo che lo divideva dagli altri principali paesi industrializzati in termini d'internazionalizzazione produttiva.

I primi segni, peraltro ancora parziali, nella direzione di un simile recupero, si sono iniziati a vedere nella seconda metà degli anni ottanta, quando l'espansione all'estero di alcuni gruppi italiani (realizzata in gran parte via acquisizioni) ha segnato ritmi inusuali.

Nei processi d'internazionalizzazione dei gruppi osservati, l'Europa è stata generalmente privilegiata nella prima fase di costituzione del mercato comune (fine anni '60), per poi perdere progressivamente d'importanza relativa a favore di altri continenti (come l'America del Nord e l'Asia) fino alla seconda metà degli anni '80, quando il rinnovato interesse per il mercato unico ha trovato puntuale riflesso nella ripresa d'importanza relativa degli investimenti nel vecchio continente.

Le acquisizioni hanno costantemente rappresentato un importante strumento di espansione all'estero, e ciò in particolare nella seconda metà degli anni '80, quando, di fronte a mercati in gran parte saturi o soggetti a lenta crescita, gli aggiustamenti negli equilibri oligopolistici a livello europeo e mondiale hanno generalmente richiesto una riallocazione del controllo di imprese esistenti.

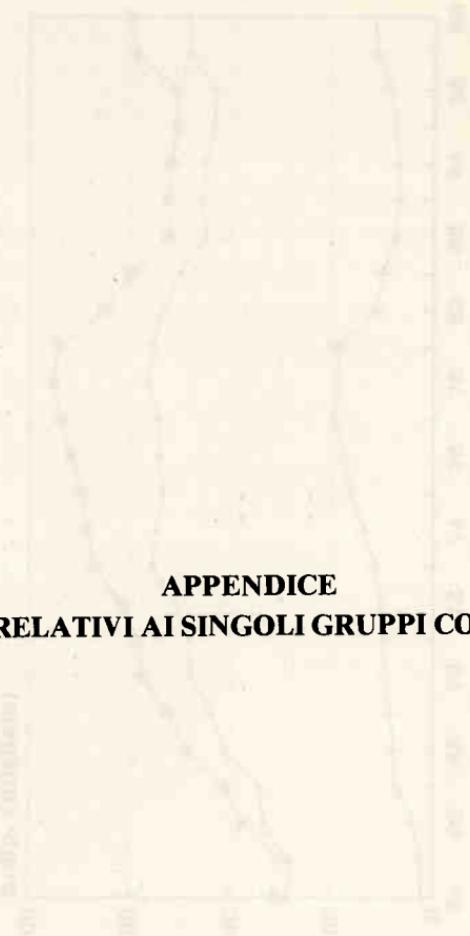
Parallelamente all'evoluzione della loro presenza produttiva all'estero, i gruppi hanno sensibilmente modificato la loro articolazione strutturale.

Nel lungo periodo, la quasi totalità dei gruppi ha assunto una maggiore articolazione societaria interna, aumentando spesso il numero di macrosettori in cui esiste una presenza significativa, e, quasi sempre, aumentando in misura sensibile il numero medio di società per settore (indicatore questo, sia pure approssimativo, di un tendenziale incremento della diversificazione a livello di microsettore).

Le acquisizioni e le cessioni hanno rappresentato le modalità prevalenti rispettivamente dell'allargamento e della contrazione delle strutture societarie, anche se in certi periodi gli scorpori e le incorporazioni hanno giocato un ruolo di un certo rilievo.

Il processo di espansione produttiva all'estero si è in genere accompagnato a particolari caratteristiche strutturali interne ai gruppi. Il maggior dinamismo a livello internazionale è stato infatti realizzato da quei gruppi che, superata una certa soglia dimensionale, hanno mostrato una non eccessiva dispersione tra diversi campi di attività. La concentrazione delle risorse in un numero più ristretto di grandi aree di attività - sembra essere un prerequisito necessario, anche se non sufficiente, affinché i gruppi pubblici del nostro paese possano procedere in modo più spedito sulla via di una maggiore internazionalizzazione produttiva.

**GRUPPO DIPENDENTI TOTALI
OCCUPAZIONE ATTIVITÀ**



**APPENDICE
GRAFICI RELATIVI AI SINGOLI GRUPPI CONSIDERATI**

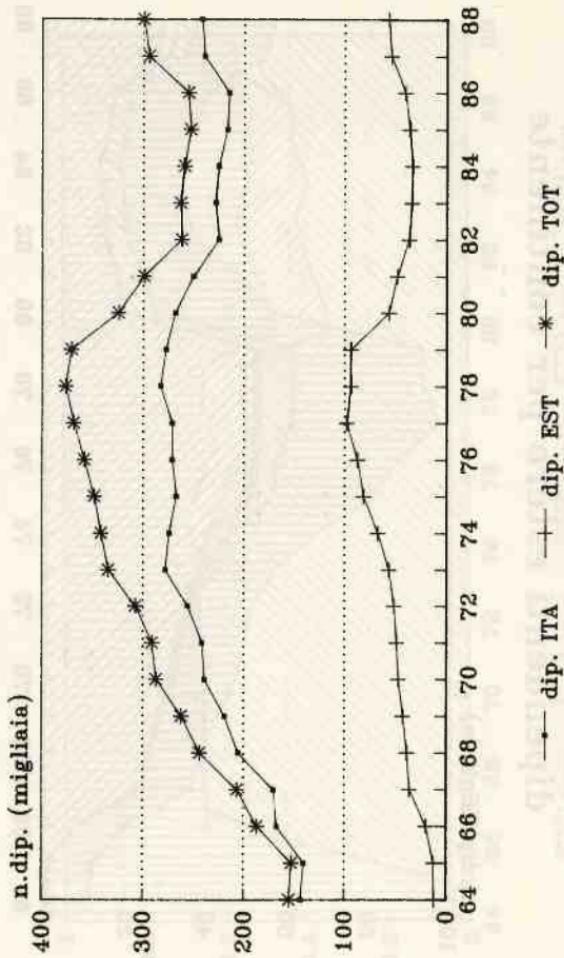
nel lungo periodo, la quota totale dei gruppi ha girato prima compiere un'evoluzione oscillante intorno, successivamente, al numero di sociosviluppi in cui viene una percentuale di giustificazione, e, finalmente, limitandosi in modo insensibile il numero quello di sociosviluppi netti (indicatore questo sia pure approssimativo, el cui andamento incarna l'esperienza della diversificazione e l'evito di pluriplurismo).

Le trasformazioni e le tendenze brusche rappresentate nella dinamica progressiva rispettivamente dell'allargamento e della contrazione della struttura sociogruppo, anche se in certi periodi più compatti alle interpretazioni hanno avuto di molto di meno corso effetti.

Il processo di aggiornamento compiuto dall'equità si è in genere accompagnato a caratteri caratteristici strutturali interni ai gruppi. Il maggior allargamento livello internazionale è stato infatti condotto da quei gruppi che, dopo un'una certa politica di massoneria, hanno manifestato una crescente dispersione tra i componenti più ricchi e i componenti più poveri, mentre gli altri gruppi purtroppo nel nostro paese possono procedere in modo più esiguo sulla via di una maggiore concentrazione della popolazione produttiva.

Grafico IFI-1

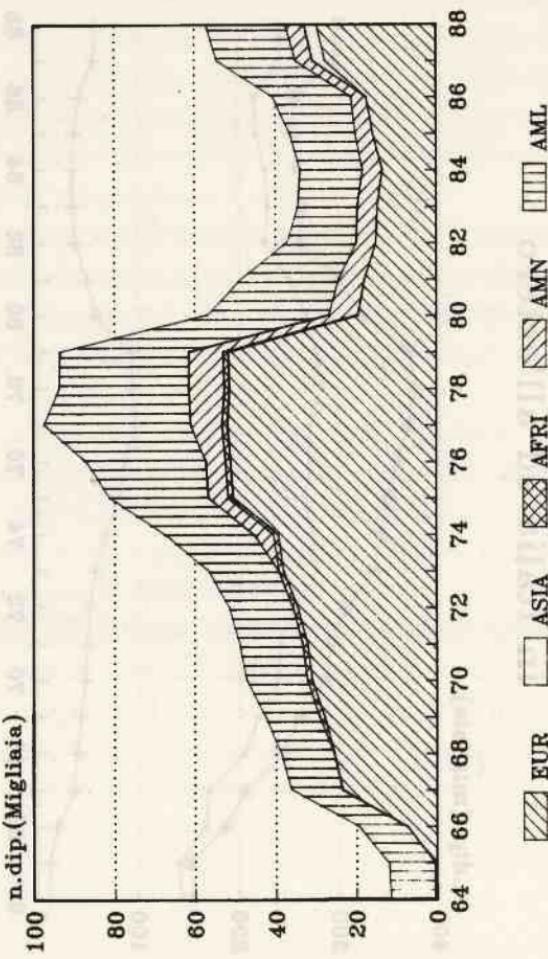
GRUPPO IFI-FIAT: Dipendenti totali,
in Italia ed all'estero



V. Note metodologiche e avvertenze generali

Grafico IFI-2

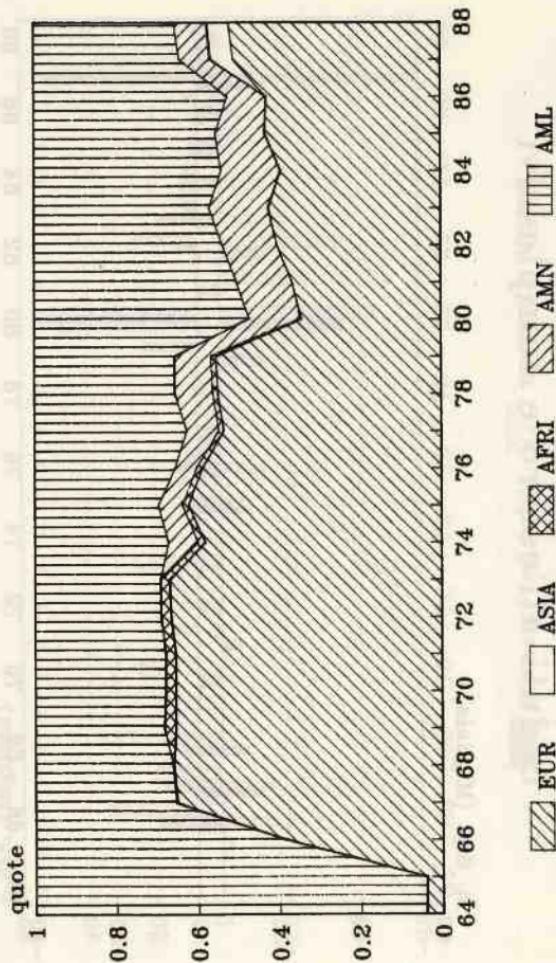
**GRUPPO IFI-FIAT: Distribuzione
dipendenti estero per continente**



V. Note metodologiche e avvertenze generali

Grafico IFI-3

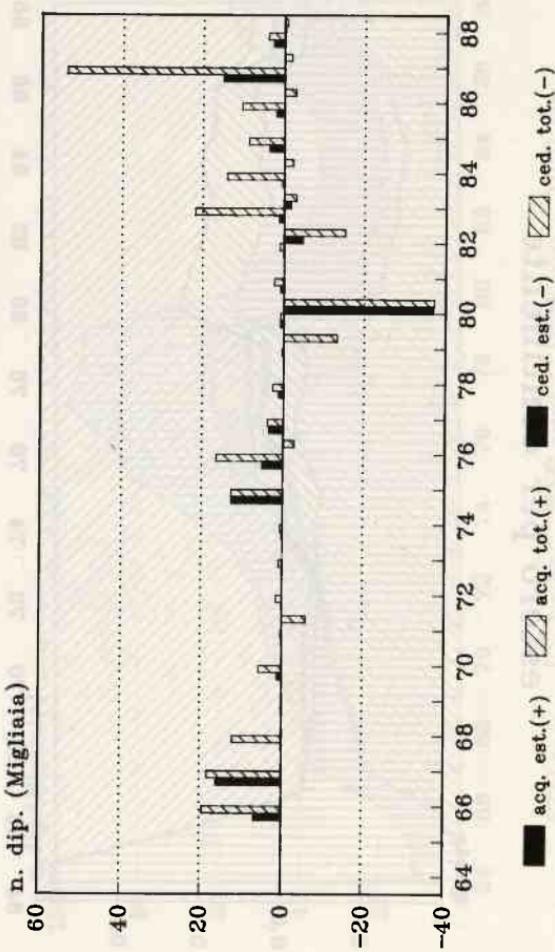
GRUPPO IFI-FIAT: Distribuzione dipendenti estero per continente



V. Note metodologiche e avvertenze generali

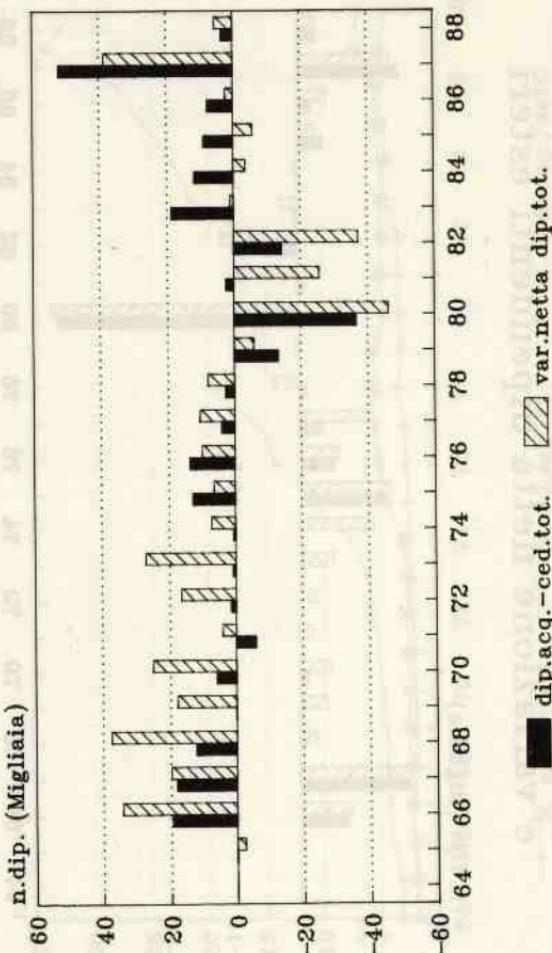
Grafico IFI-4

GRUPPO IFI-FIAT: Dipendenti acquisiti e ceduti all'estero e complessivi



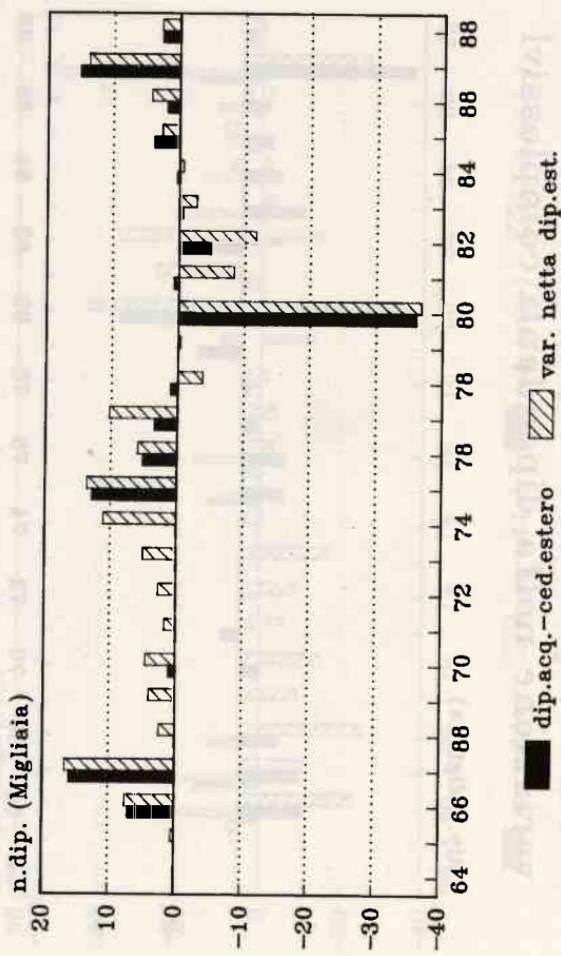
V. Note metodologiche e avvertenze generali

Grafico IFI-5 - GRUPPO IFI-FIAT
 Saldo dipendenti acquisiti-ceduti e
 variazione netta dipendenti complessivi



V. Note metodologiche e avvertenze generali

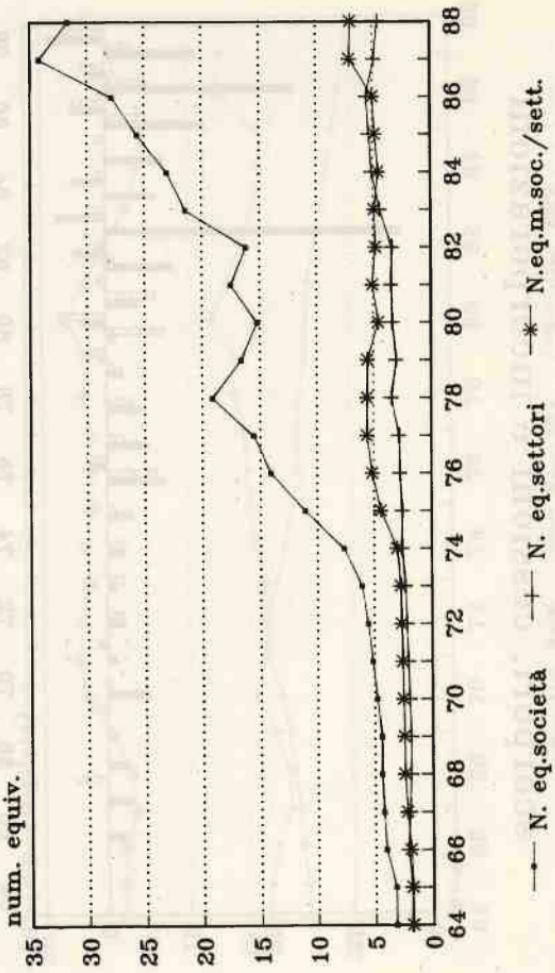
Grafico IFI-6 - GRUPPO IFI-FIAT
 Saldo dipendenti acquisiti-ceduti esteri
 e variazione netta dipendenti esteri



V. Note metodologiche e avvertenze generali - Cittadino M-L-KP71

Grafico IFI-7 - GRUPPO IFI-FIAT

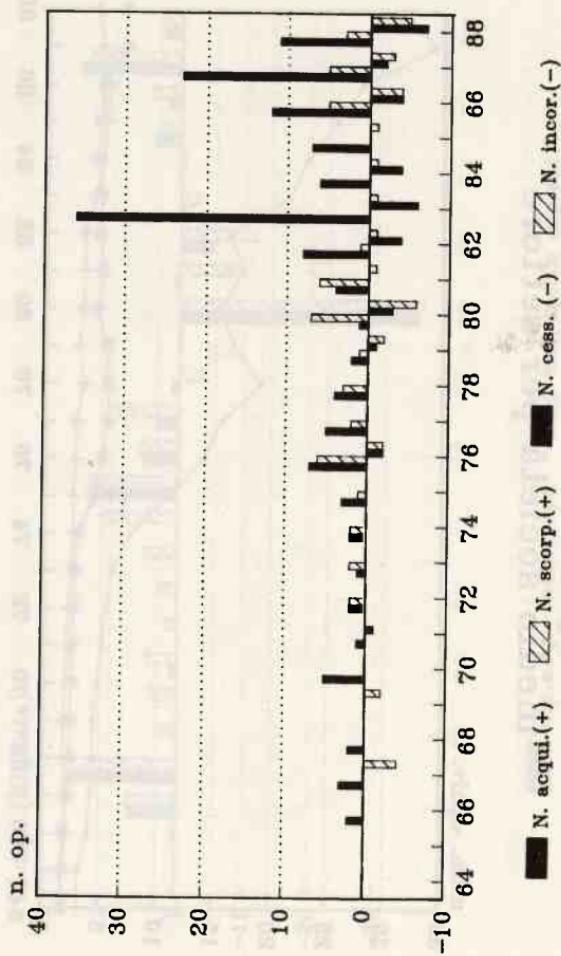
Numero equivalente società, settori, medio società per settore



V. Note metodologiche e avvertenze generali

Grafico IFI-8

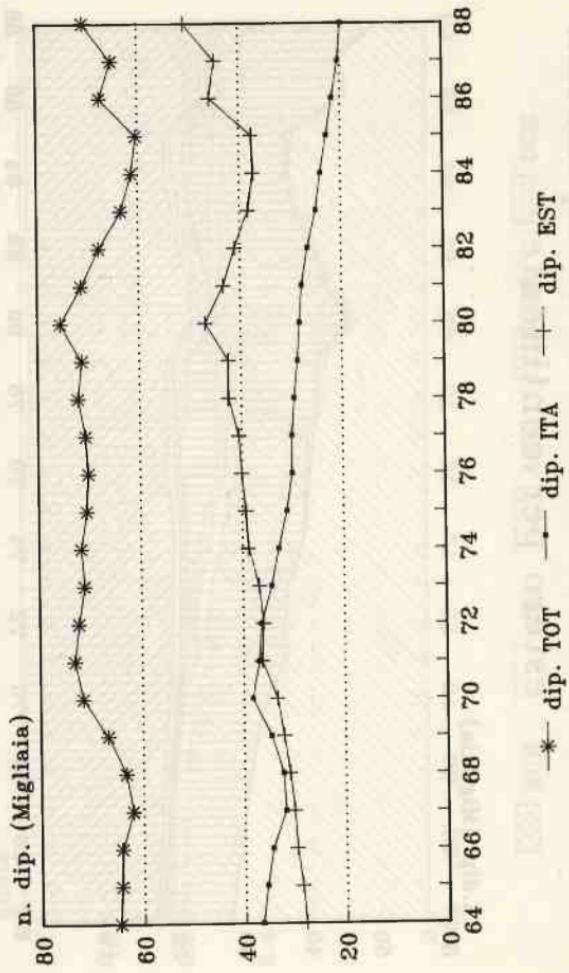
GRUPPO IFI-FIAT: Numero acquisizioni e scorpori, cessioni e incorporazioni



V. Note metodologiche e avvertenze generali

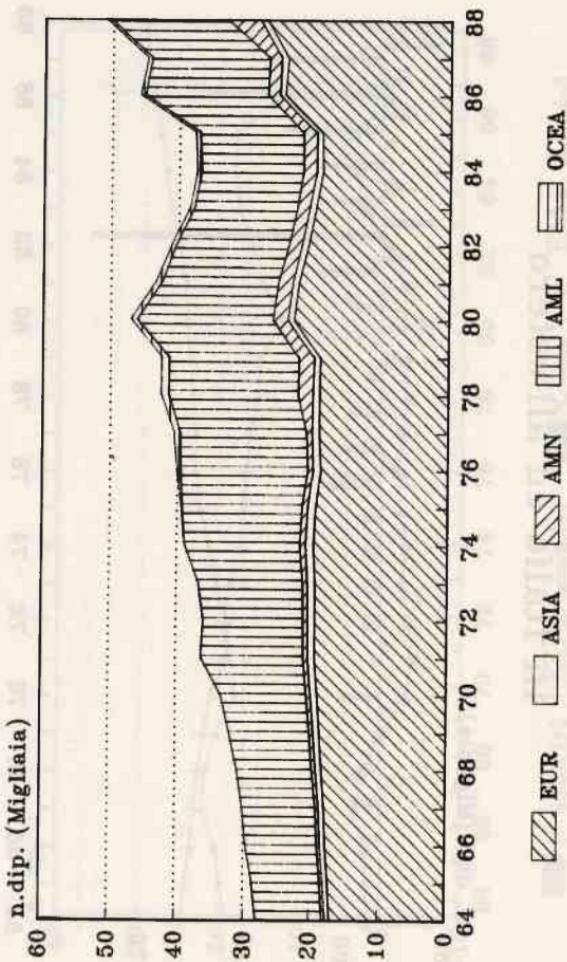
Grafico PIRELLI-1

GRUPPO PIRELLI: Dipendenti totali,
in Italia ed all'estero



V. Note metodologiche e avvertenze generali

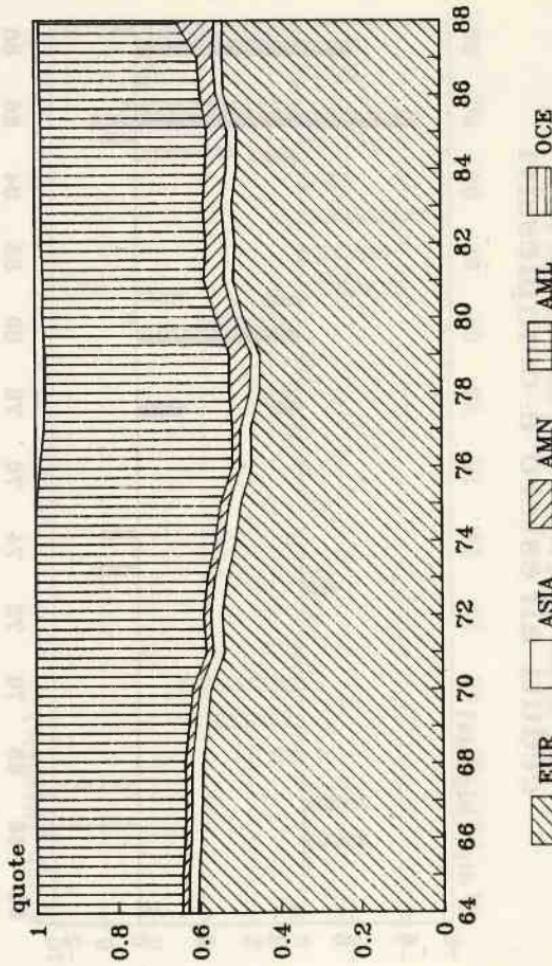
Grafico PIRELLI-2
GRUPPO PIRELLI: Distribuzione dipendenti
estero per continente



V. Note metodologiche e avvertenze generali

Grafico PIRELLI-3

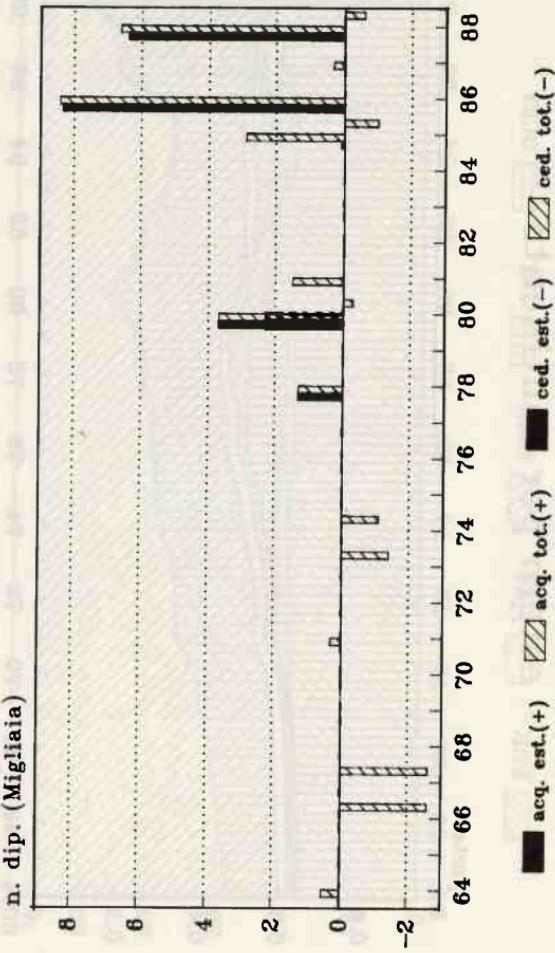
GRUPPO PIRELLI: Distribuzione dipendenti estero per continente



V. Note metodologiche e avvertenze generali

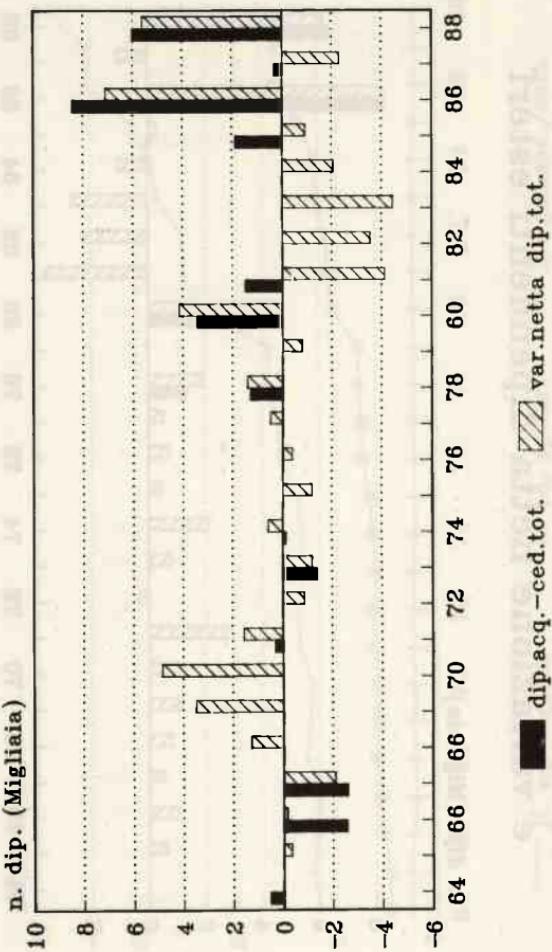
Grafico PIRELLI-4

GRUPPO PIRELLI: Dipendenti acquisiti e ceduti all'estero e complessivi



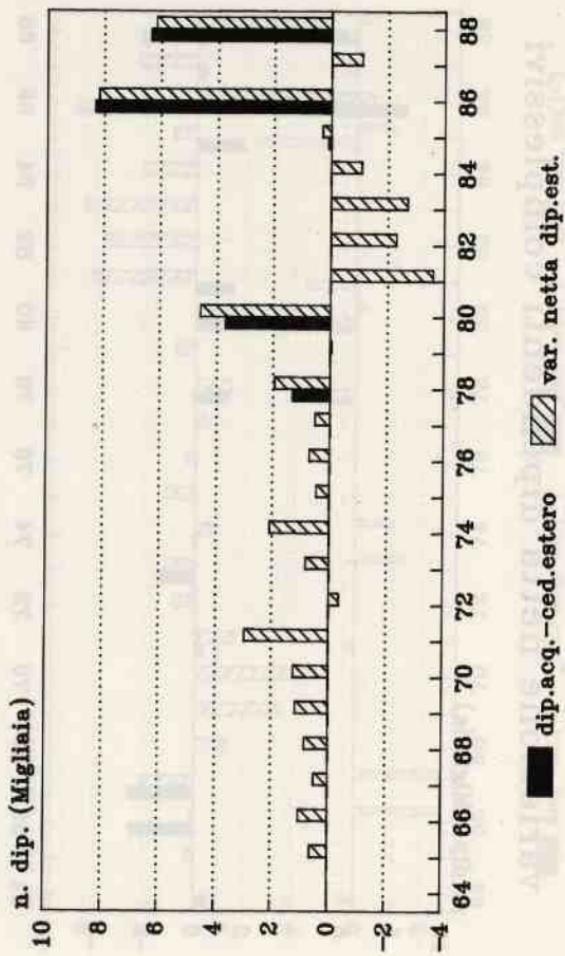
V. Note metodologiche e avvertenze generali

Grafico PIRELLI-5 – GRUPPO PIRELLI
 Saldo dipendenti acquisiti–ceduti e
 variazione netta dipendenti complessivi



V. Note metodologiche e avvertenze generali

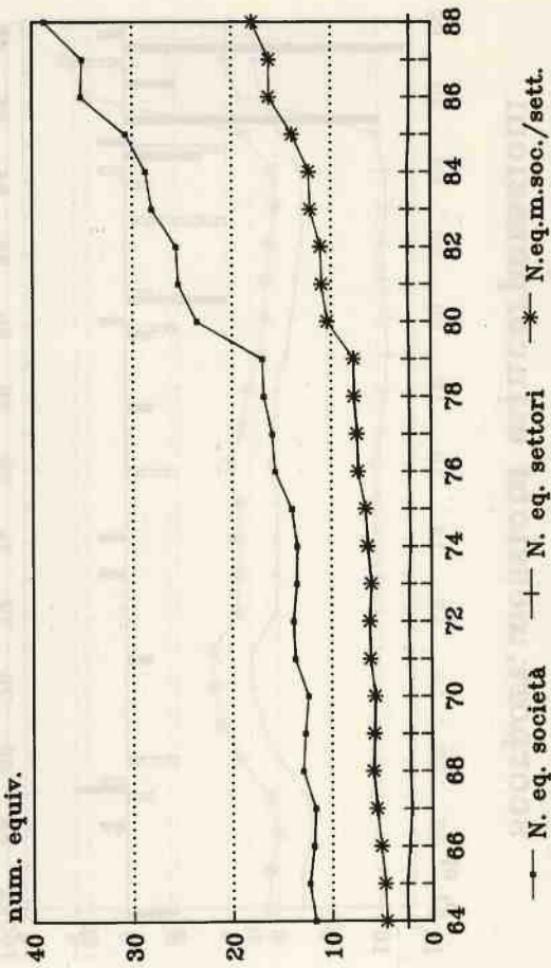
Grafico PIRELLI-6 - GRUPPO PIRELLI
Saldo dipendenti acquisiti-ceduti esteri
e variazione netta dipendenti esteri



V. Note metodologiche e avvertenze generali

Grafico PIRELLI-7 - GRUPPO PIRELLI

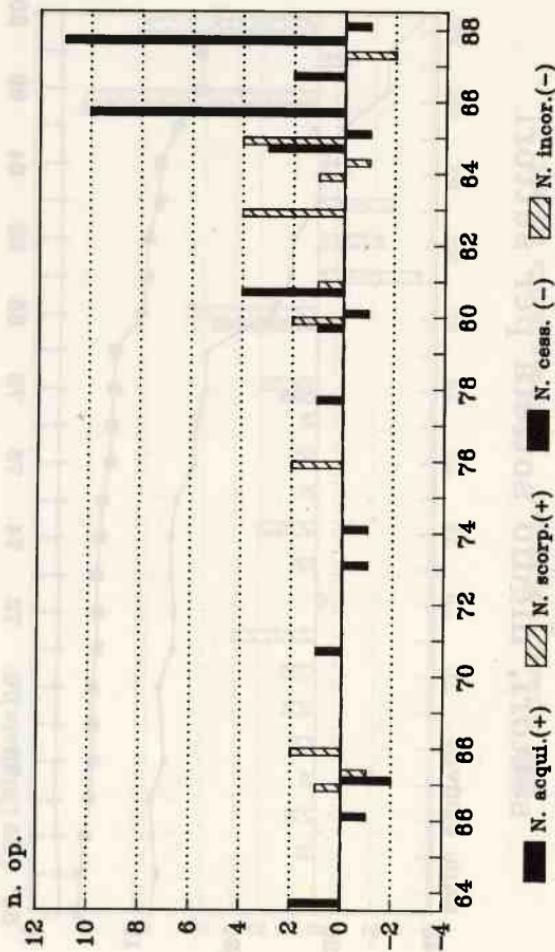
Numero equivalente società, settori,
settori, medio società per settori



V. Note metodologiche e avvertenze generali

Grafico PIRELLI-8

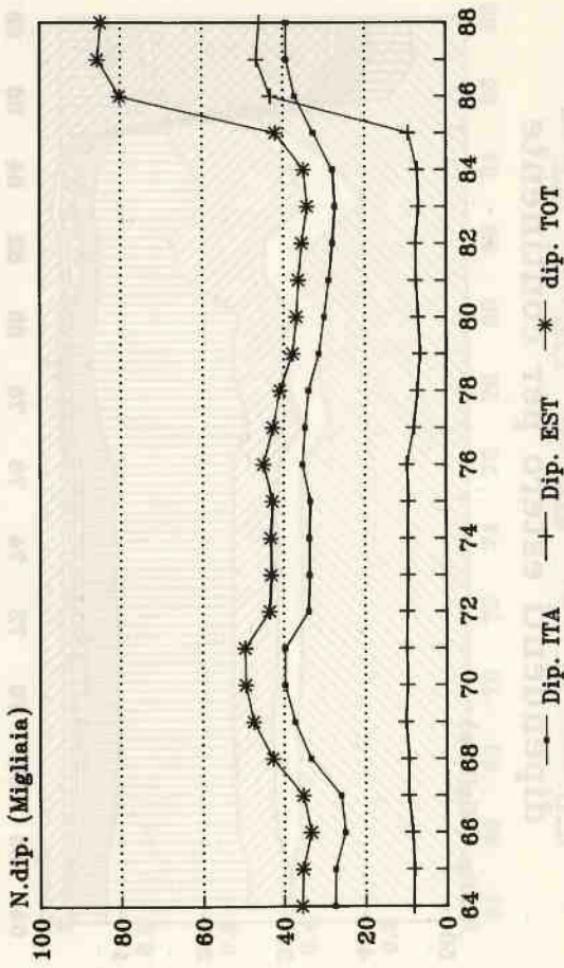
GRUPPO PIRELLI: Numero acquisizioni e scorpori, cessioni e incorporazioni



V. Note metodologiche e avvertenze generali

Grafico CIR-1

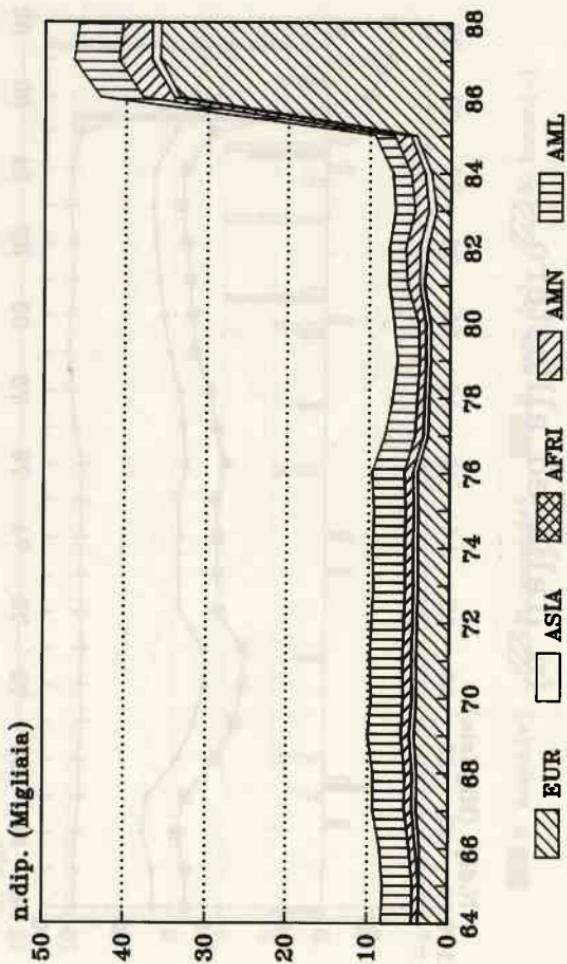
**GRUPPO CIR-OLIVETTI: Dipendenti totali,
in Italia ed all'estero**



V. Note metodologiche e avvertenze generali

Grafico CIR-2

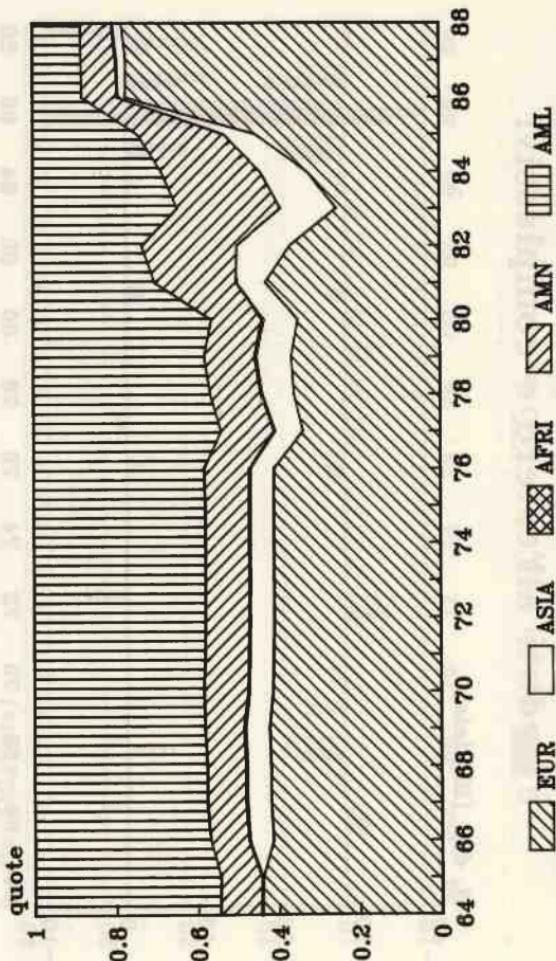
GRUPPO CIR-OLIVETTI: Distribuzione dipendenti estero per continente



V. Note metodologiche e avvertenze generali

Grafico CIR-3

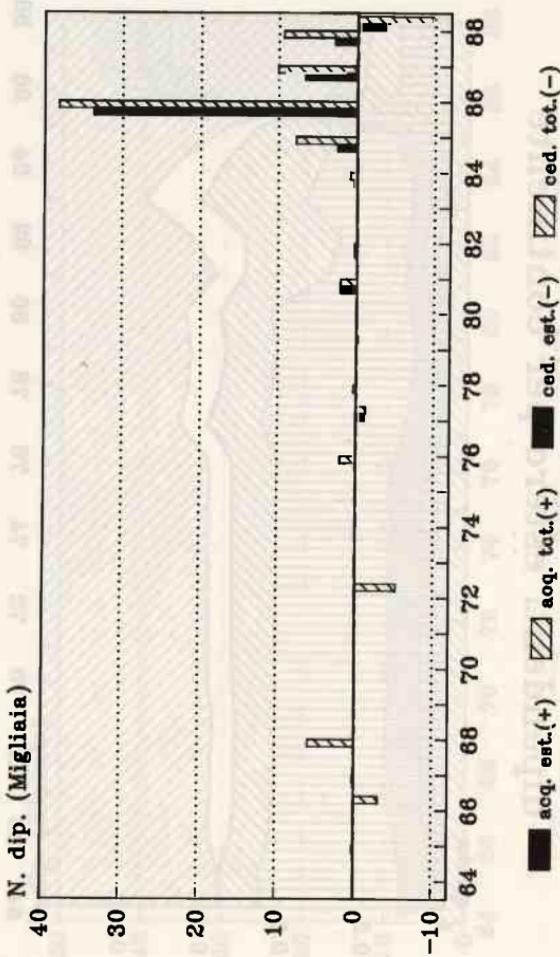
GRUPPO CIR-OLIVETTI: Distribuzione dipendenti estero per continente



V. Note metodologiche e avvertenze generali

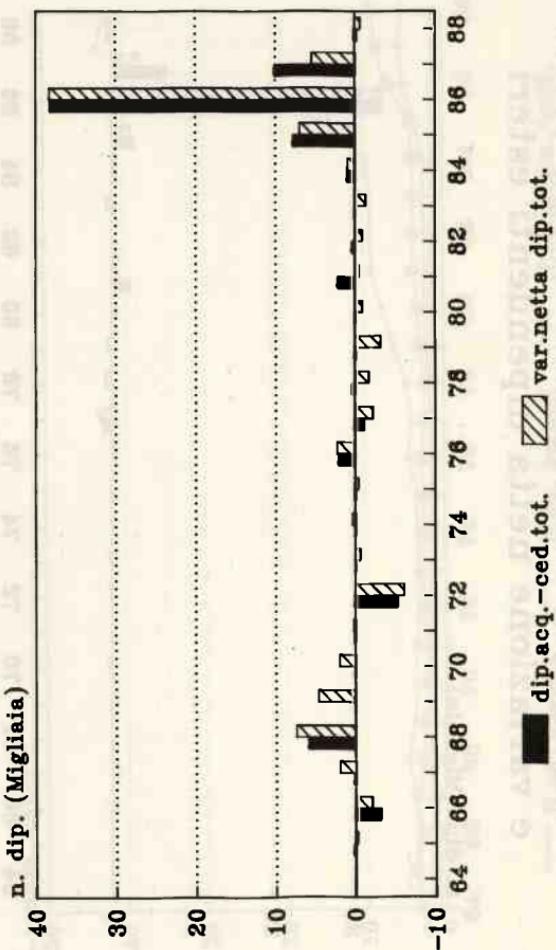
Grafico CIR-4

**GRUPPO CIR-OLIVETTI:Dipendenti acquisiti
e ceduti all'estero e complessivi**



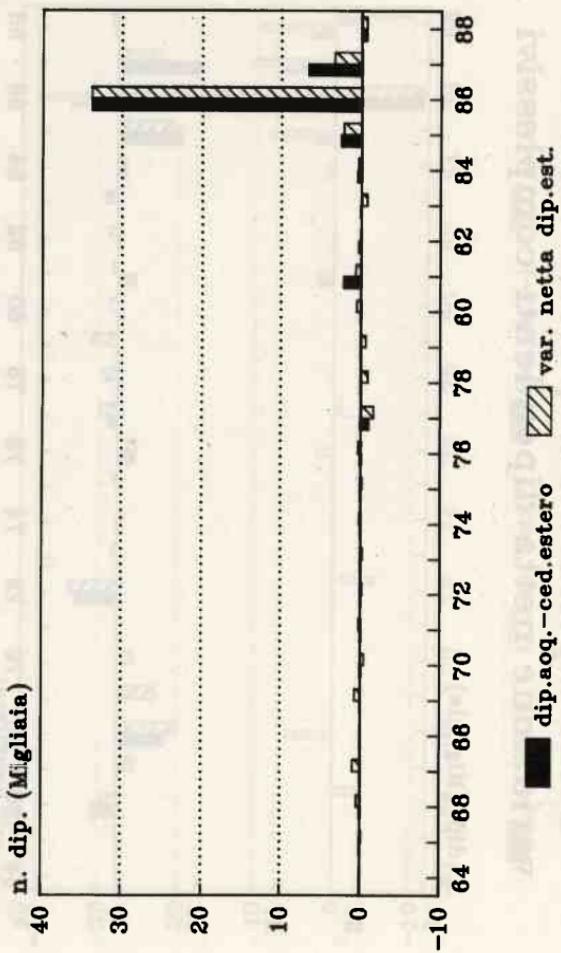
V. Note metodologiche e avvertenze generali

Grafico CIR-5 - GRUPPO CIR-OLIVETTI
 Saldo dipendenti acquisiti-ceduti e
 variazione netta dipendenti complessivi



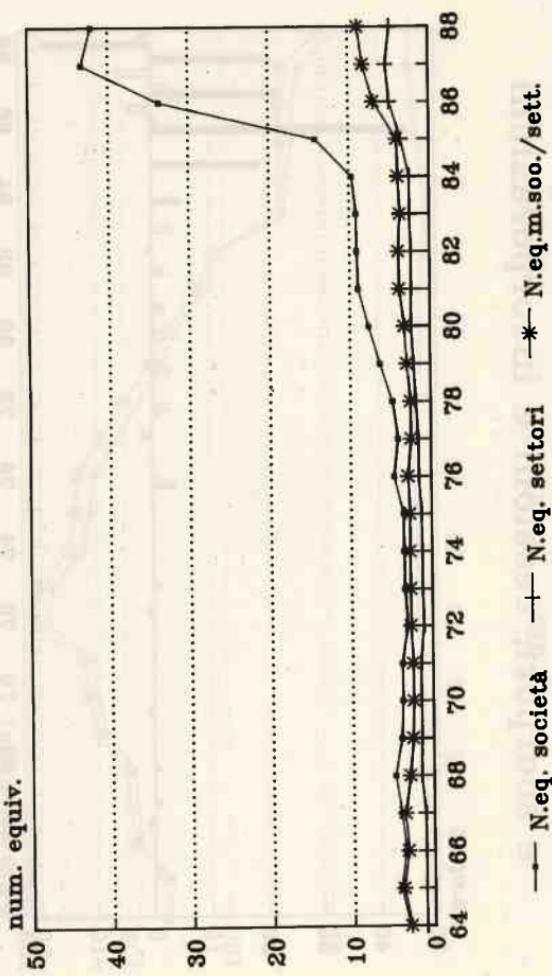
V. Note metodologiche e avvertenze generali

Grafico CIR-6 – GRUPPO CIR-OLIVETTI
Saldo dipendenti acquisiti–ceduti esteri
e variazione netta dipendenti esteri



V. Note metodologiche e avvertenze generali

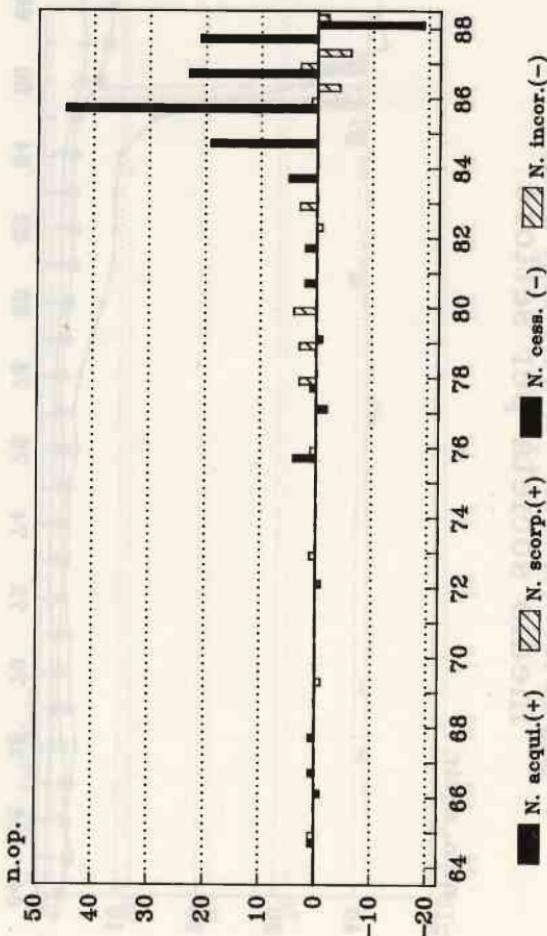
Grafico CIR-7 - GRUPPO CIR-OLIVETTI
Numero equivalente società, settori,
medio società per settore



V. Note metodologiche e avvertenze generali

Grafico CIR-8

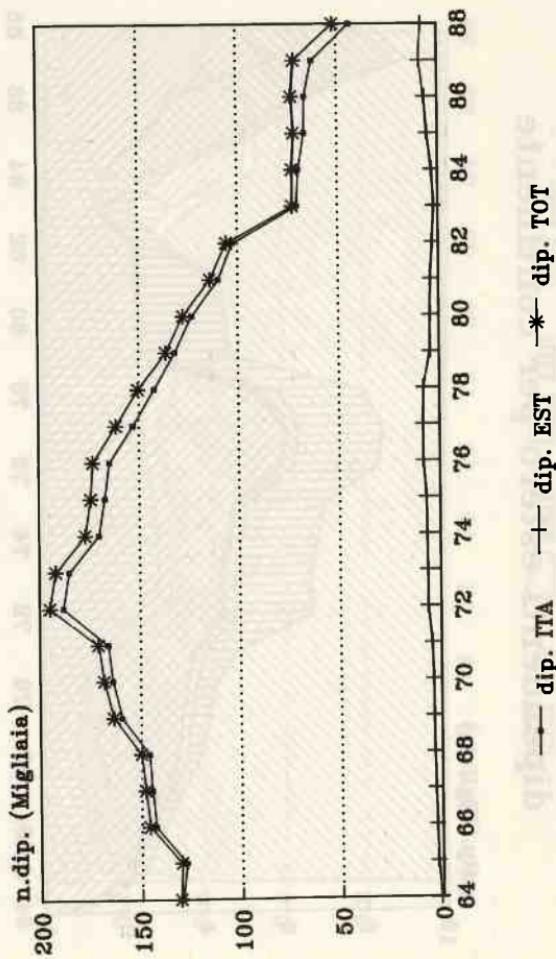
GRUPPO CIR-OLIVETTI: Numero acquisizioni e scorpori, cessioni e incorporazioni



V. Note metodologiche e avvertenze generali CIR-OLIVETTI

Grafico MONT-1

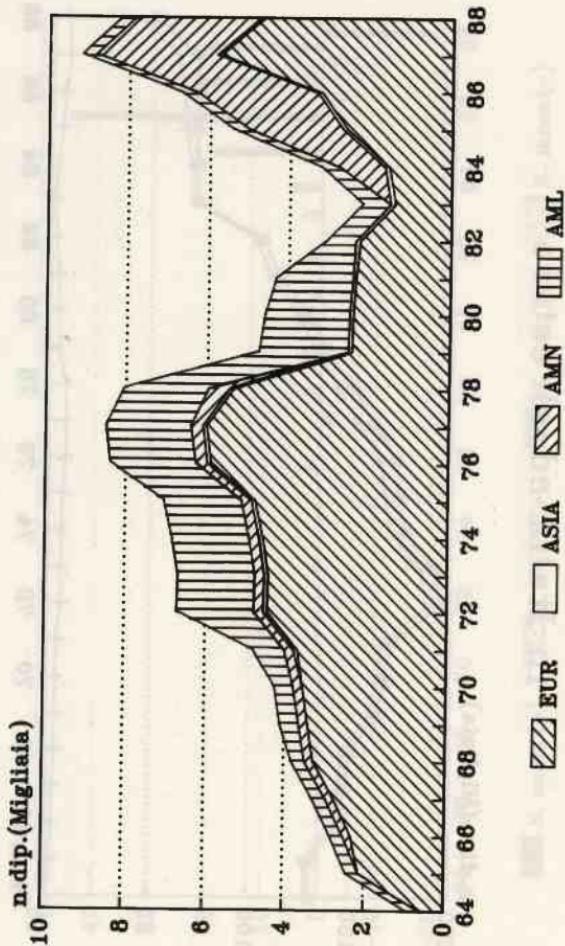
GRUPPO MONTEDISON: Dipendenti totali, in Italia ed all'estero



V. Note metodologiche e avvertenze generali

Grafico MONT-2

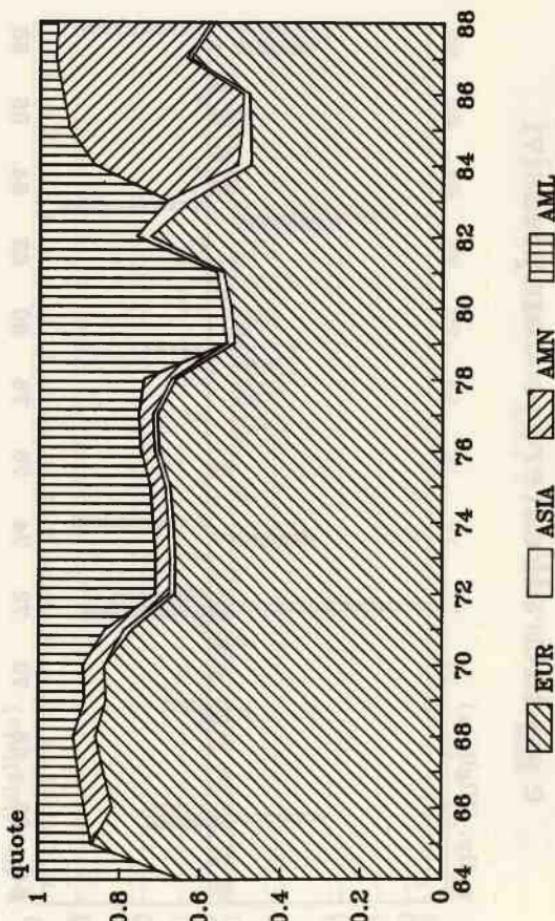
GRUPPO MONTEDISON: Distribuzione dipendenti estero per continente



V. Note metodologiche e avvertenze generali

Grafico MONT-3

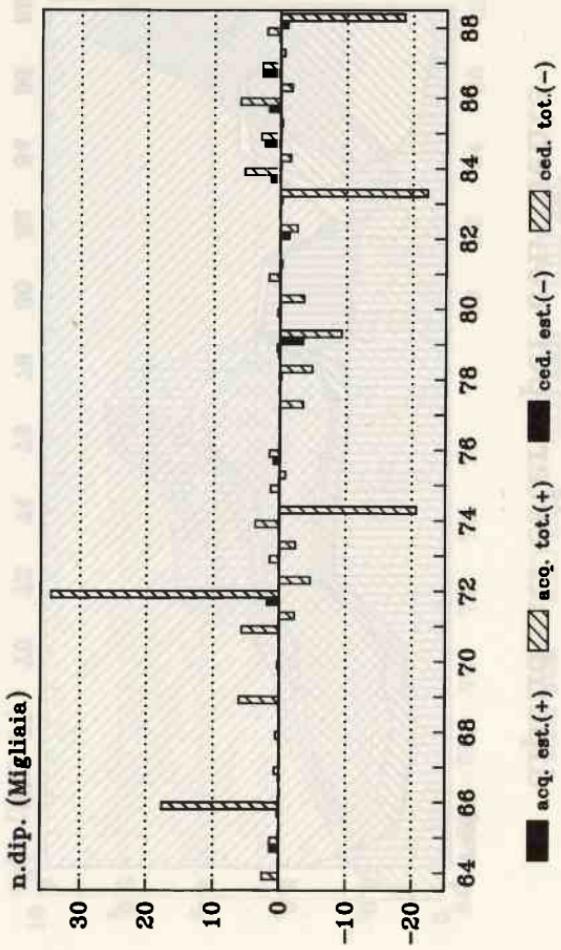
GRUPPO MONTEDISON: Distribuzione dipendenti estero per continente



V. Note metodologiche e avvertenze generali

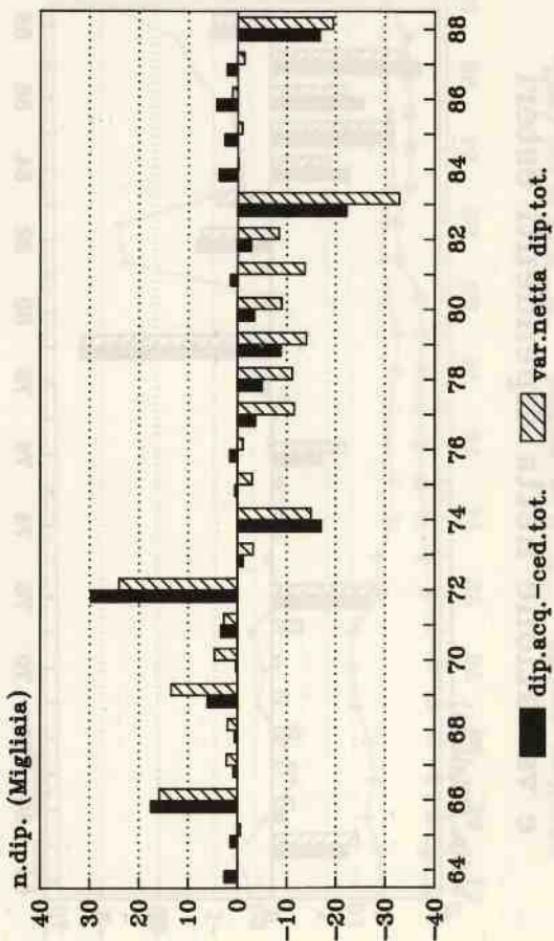
Grafico MONT-4

GRUPPO MONTEDISON: Dipendenti acquisiti
e ceduti all'estero e complessivi



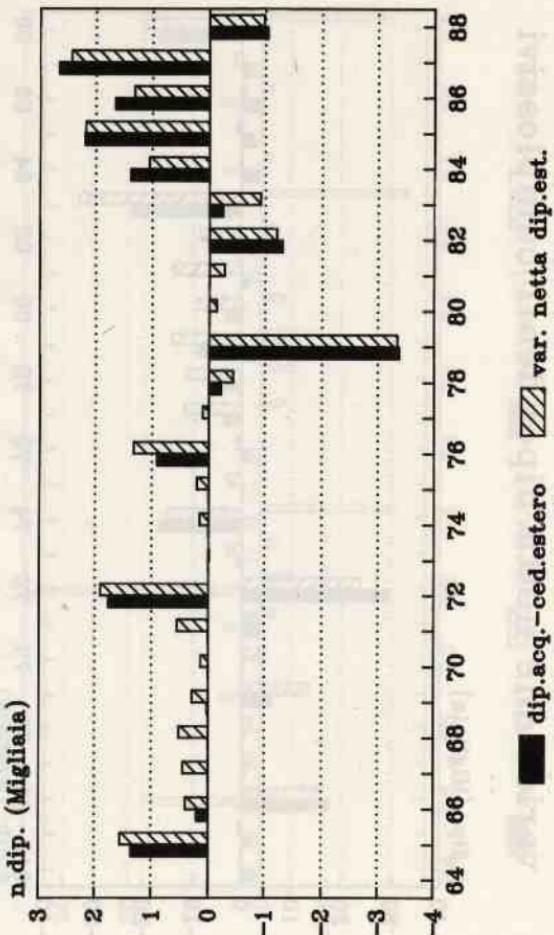
V. Noto metodologiche e avvertenze generali

Grafico MONT-5 - GRUPPO MONTE DISON
 Saldo dipendenti acquisiti - ceduti e
 variazione netta dipendenti complessivi



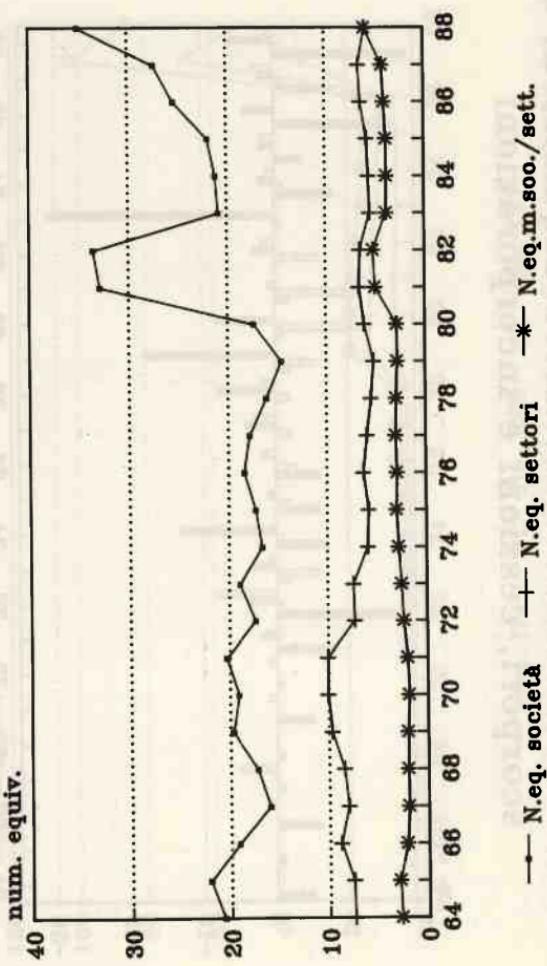
V. Note metodologiche e avvertenze generali

Grafico MONT-6 – GRUPPO MONTEDISON
 Saldo dipendenti acquisiti–ceduti esteri
 e variazione netta dipendenti esteri



V. Note metodologiche e avvertenze generali

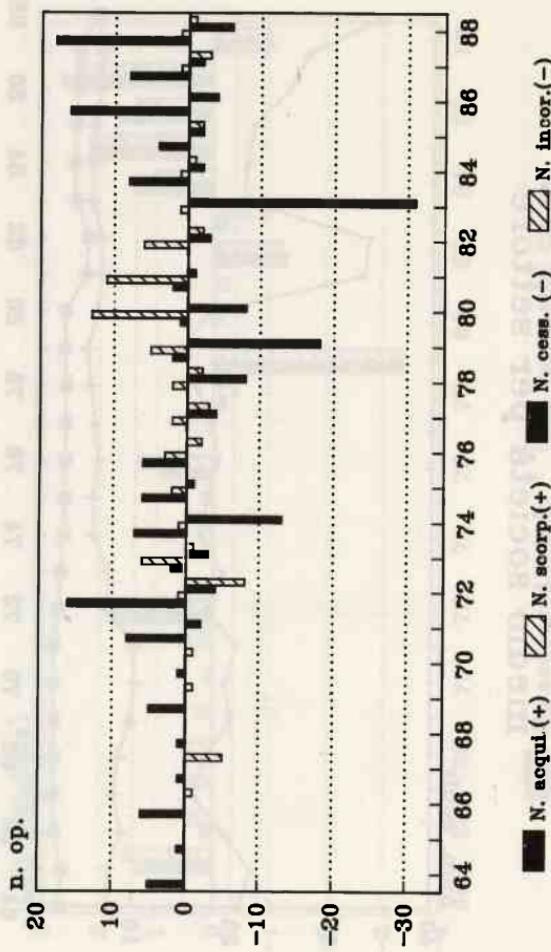
Grafico MONT-7 - GRUPPO MONTEDISON
 Numero equivalenti società, settori,
 medio società per settore



V. Note metodologiche e avvertenze generali

Grafico MONT-8

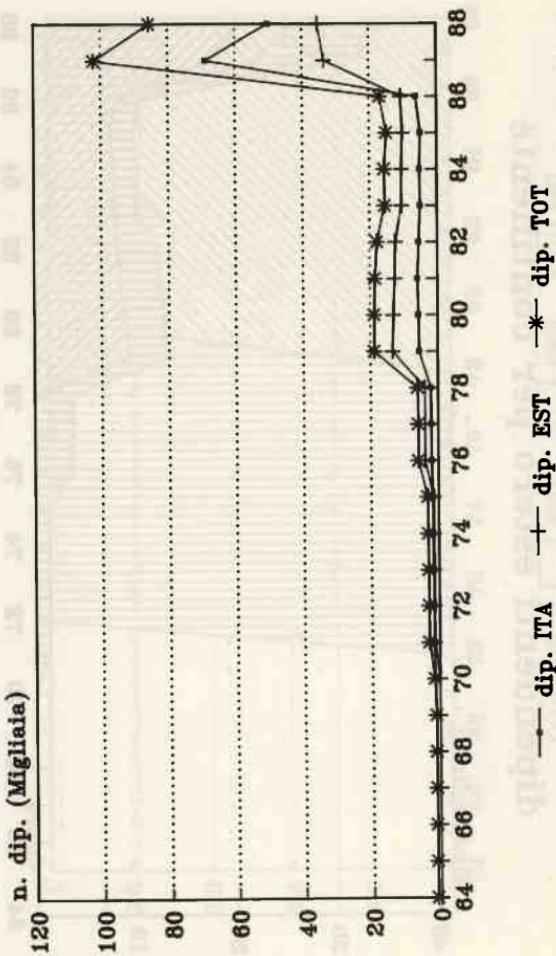
**GRUPPO MONTEDISON: Numero acquisizioni e
scorpori, cessioni e incorporazioni**



V. Note metodologiche e avvertenze generali

Grafico FERM-1

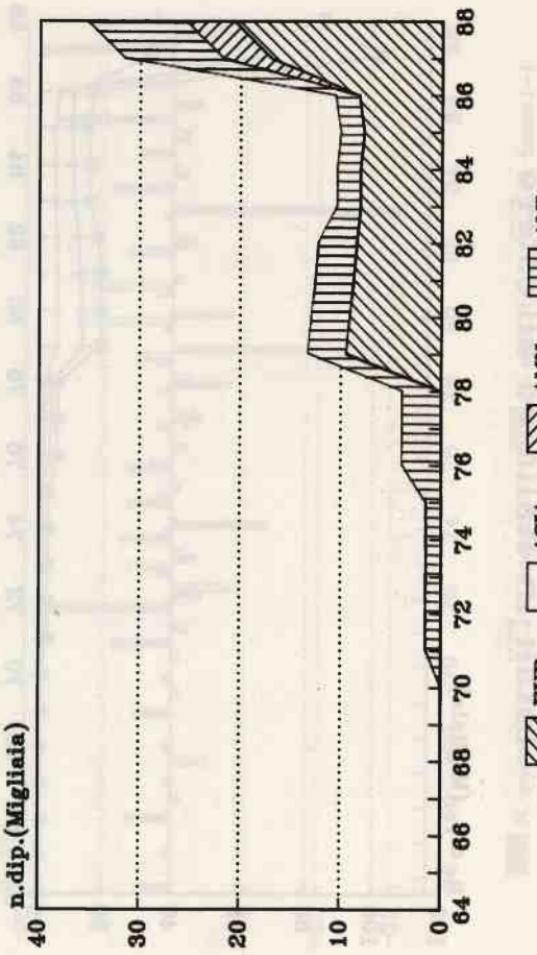
GRUPPO FERRUZZI-MONTEDISON: Dipendenti totali in Italia ed all'estero



V. Note metodologiche e avvertenze generali

Grafico FERM-2

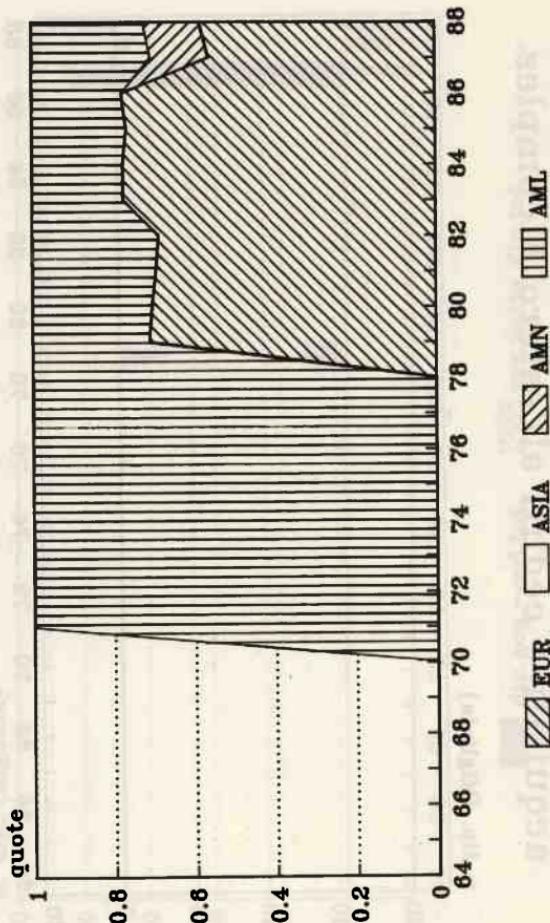
GRUPPO FERRUZZI-MONTEDISON:Distribuzione dipendenti estero per continente



V. Note metodologiche e avvertenze generali

Grafico FERM-3

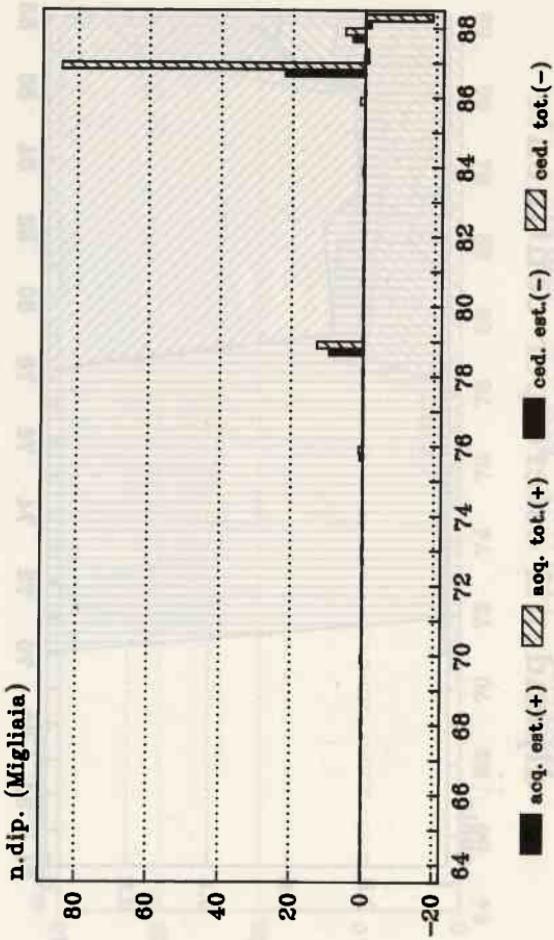
GRUPPO FERRUZZI-MONTEDISON: Distribuzione dipendenti estero per continente



V. Note metodologiche e avvertenze generali

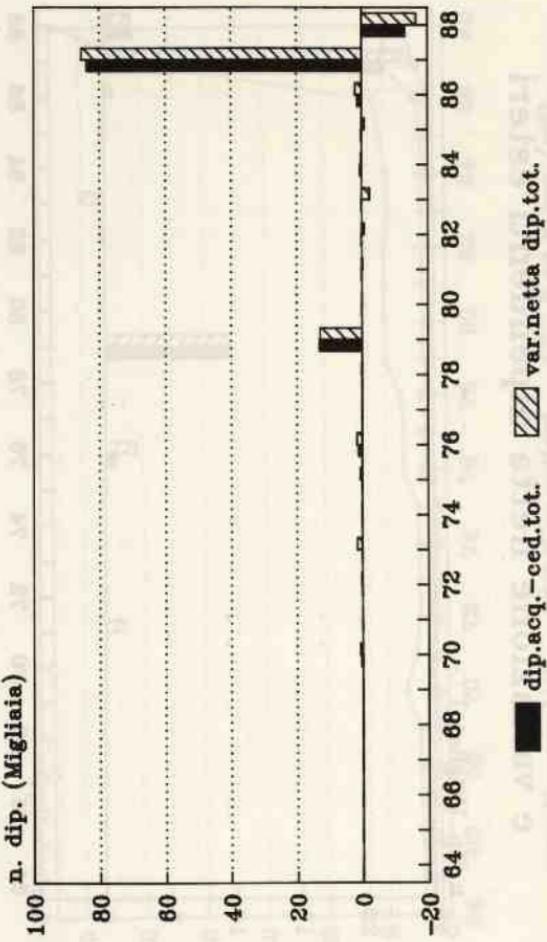
Gratico FERM-4

GRUPPO FERRUZZI-MONTEDISON: Dipendenti
acquisiti e ceduti all'estero e complessi.



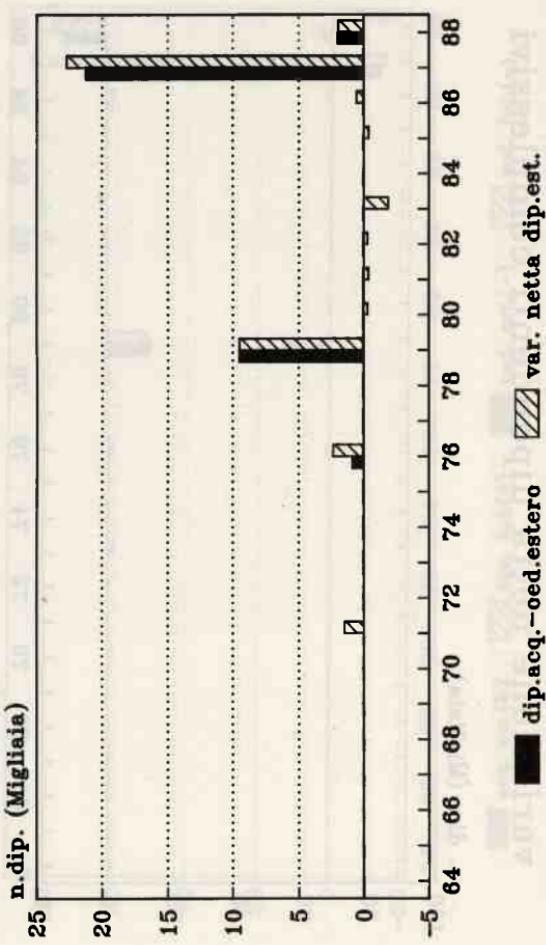
V. Note metodologiche e avvertenze generali

Grafico FERM-5 - GRUPPO FERRUZZI-MONTED.
Saldo dipendenti acquisiti-ceduti e
variazione netta dipendenti complessivi



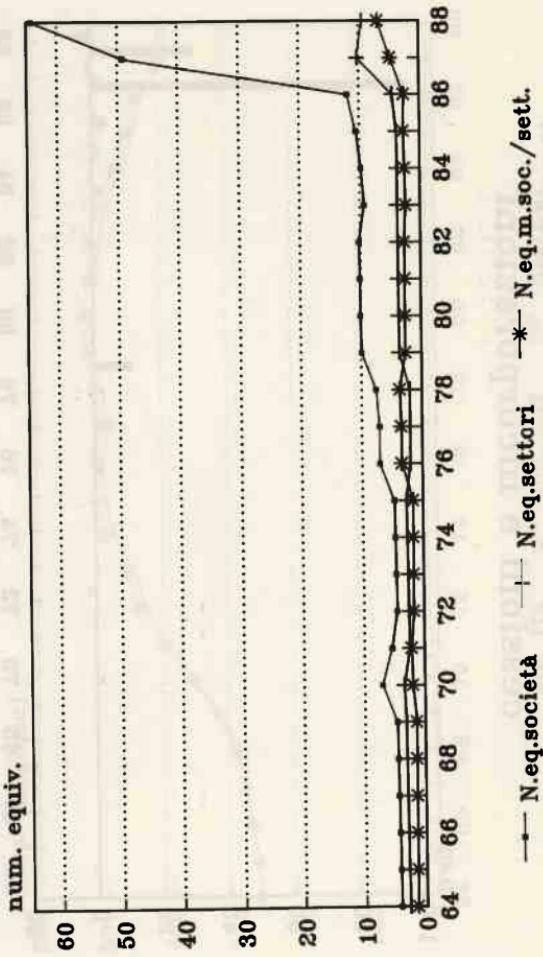
V. Note metodologiche e avvertenze generali

Grafico FERM-6-GRUPPO FERRUZZI-MONTED.
Saldo dipendenti acquisiti-eeduti esteri
e variazione netta dipendenti esteri



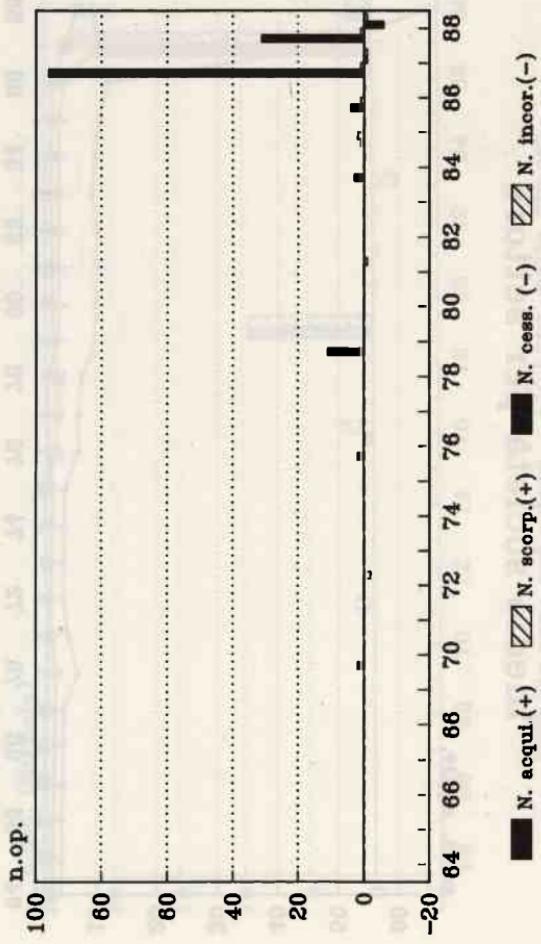
V. Note metodologiche e avvertenze generali

Grafico EERM-7-GRUPPO FERRUZZI-MONTED.
Numero equivalente società, settori,
medio società per settore



V. Note metodologiche e avvertenze generali

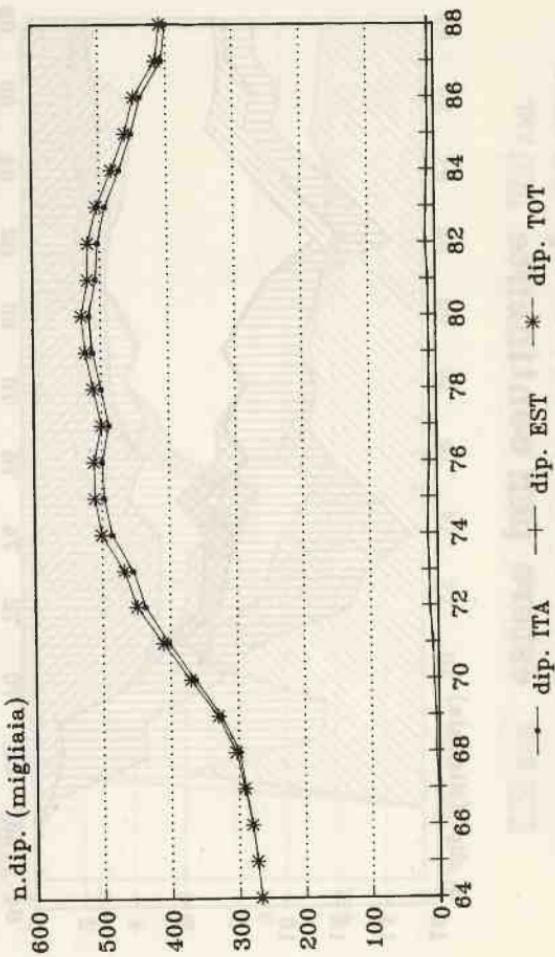
Graffio FERM-8-GRUPPO FERRUZZI-MONTFD.
Numero acquisizioni e scorpori,
cessioni e incorporazioni



V. Note metodologiche e avvertenze generali

Grafico IRI-1

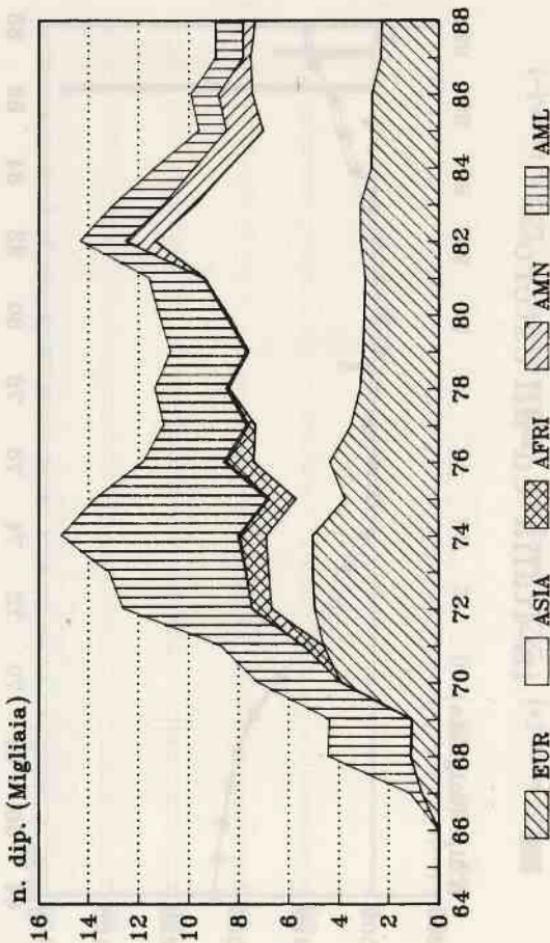
GRUPPO IRI: Dipendenti totali, in Italia ed all'estero



V. Note metodologiche e avvertenze generali

Grafico IRI-2

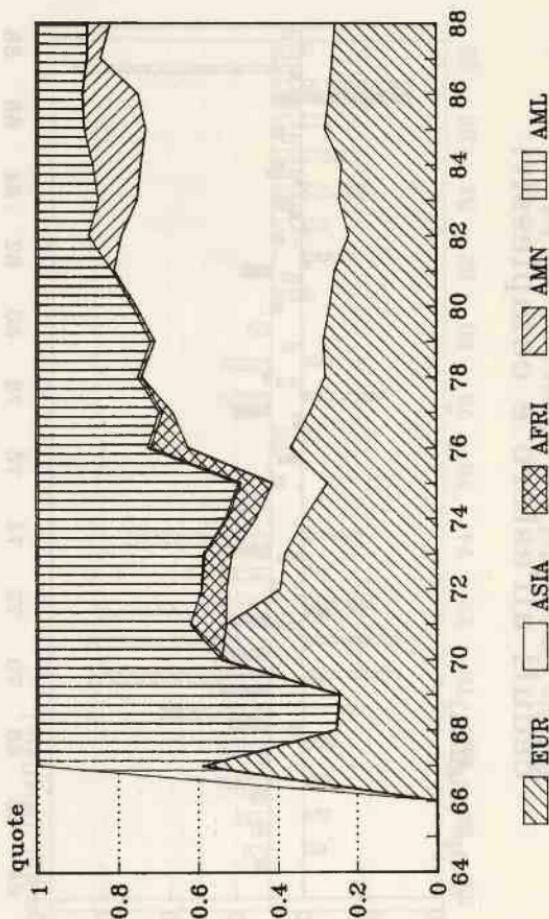
**GRUPPO IRI: Distribuzione dipendenti
estero per continente**



V. Note metodologiche e avvertenze generali (voci 105-11)

Grafico IRI-3

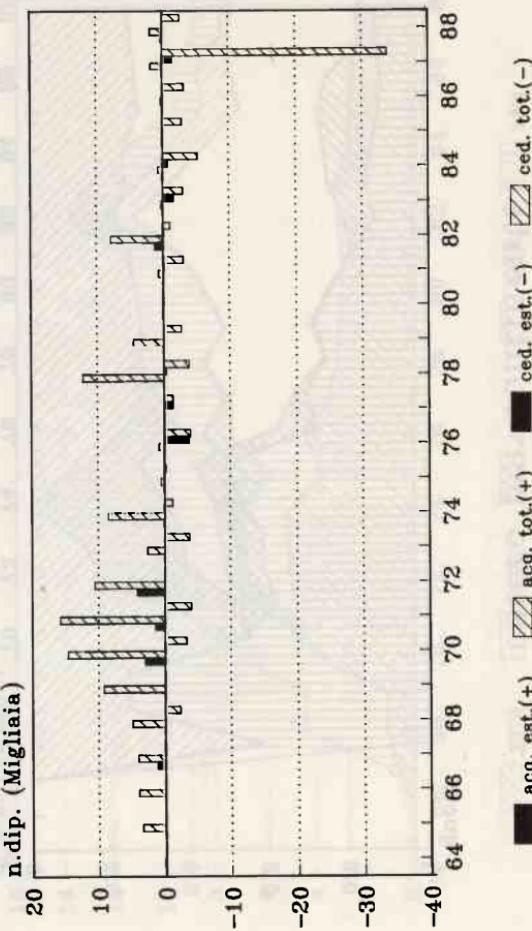
GRUPPO IRI: Distribuzione dipendenti estero per continente



V. Note metodologiche e avvertenze generali

Grafico IRI-4

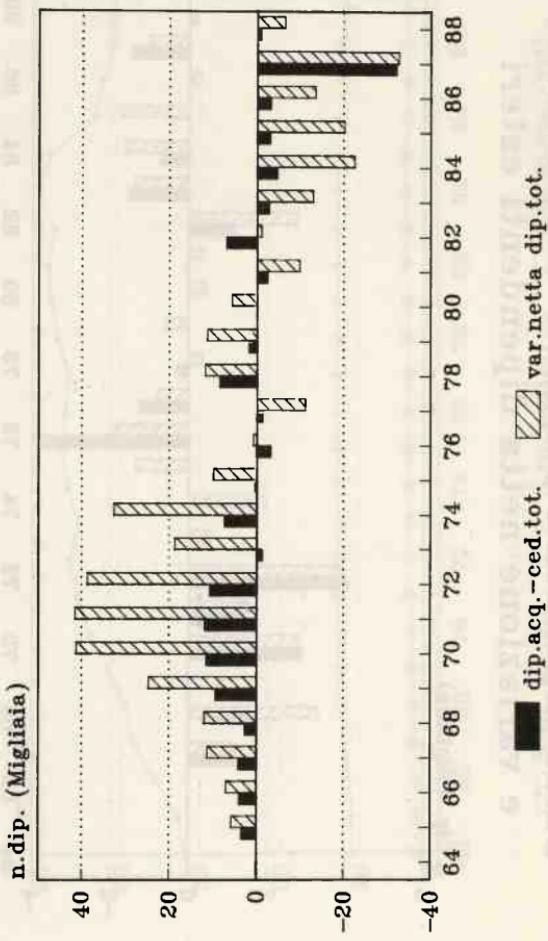
GRUPPO IRI: Dipendenti acquisiti e ceduti all'estero e complessivi



V. Note metodologiche e avvertenze generali

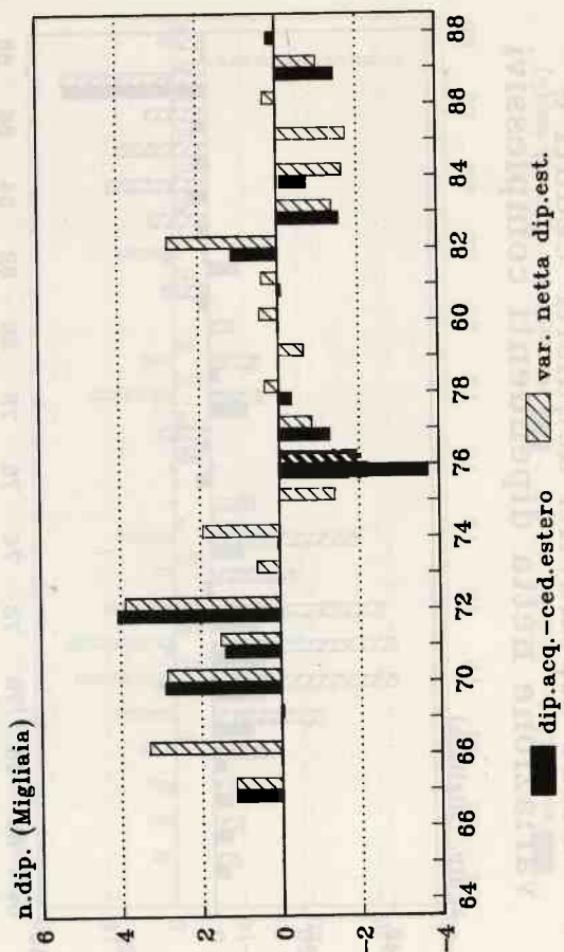
Grafico IRI-5 - GRUPPO IRI

Saldo dipendenti acquisiti-ceduti e
variazione netta dipendenti complessivi



V. Note metodologiche e avvertenze generali

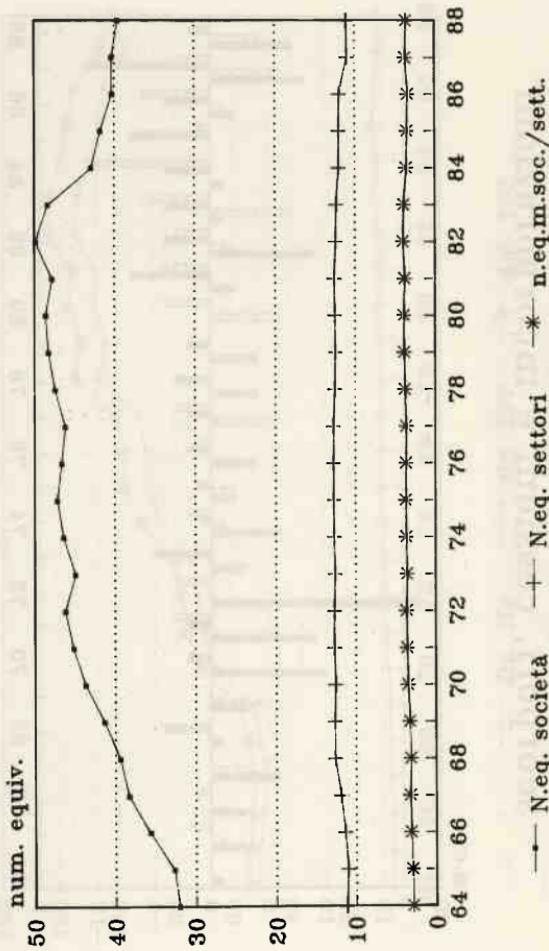
Grafico IRI-6 – GRUPPO IRI
 Saldo dipendenti acquisiti – ceduti esteri
 e variazione netta dipendenti esteri



V. Note metodologiche e avvertenze generali

Grafico IRI-7

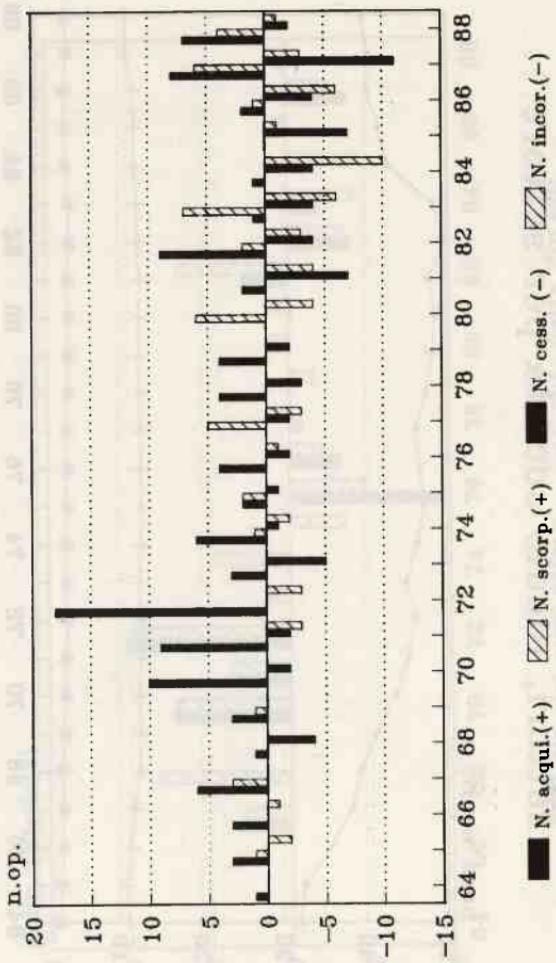
GRUPPO IRI: Numero equivalente società, settori, medio società per settore



V. Note metodologiche e avvertenze generali

Grafico IRI-8

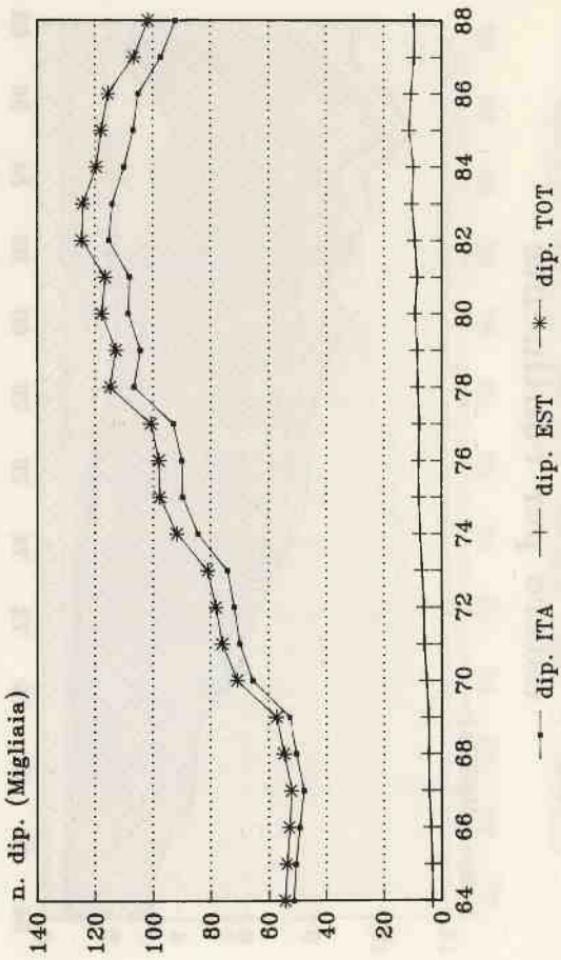
GRUPPO IRI: Numero acquisizioni e scorpori, cessioni e incorporazioni



V. Note metodologiche e avvertenze generali

Grafico ENI-1

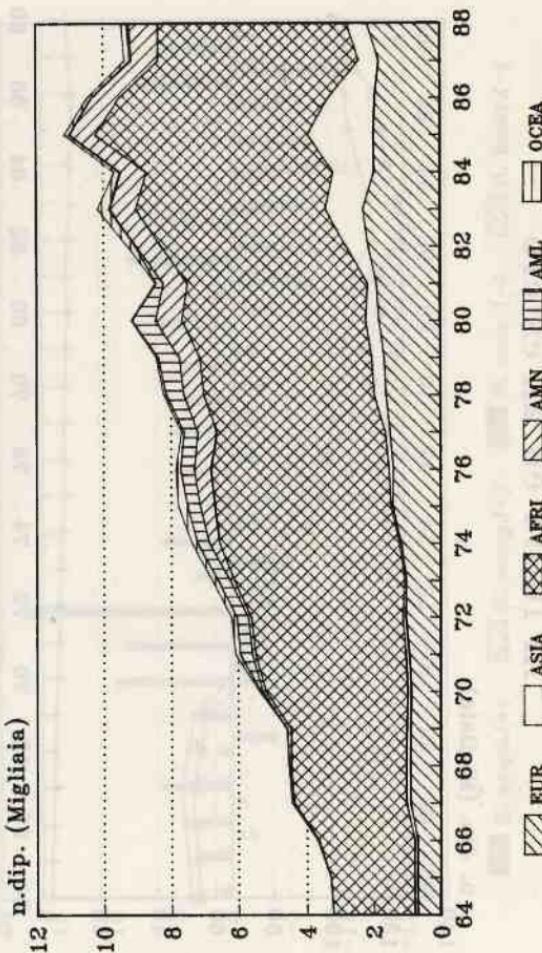
GRUPPO ENI: Dipendenti totali,
in Italia ed all'estero



V. Note metodologiche e avvertenze generali

Grafico ENI-2

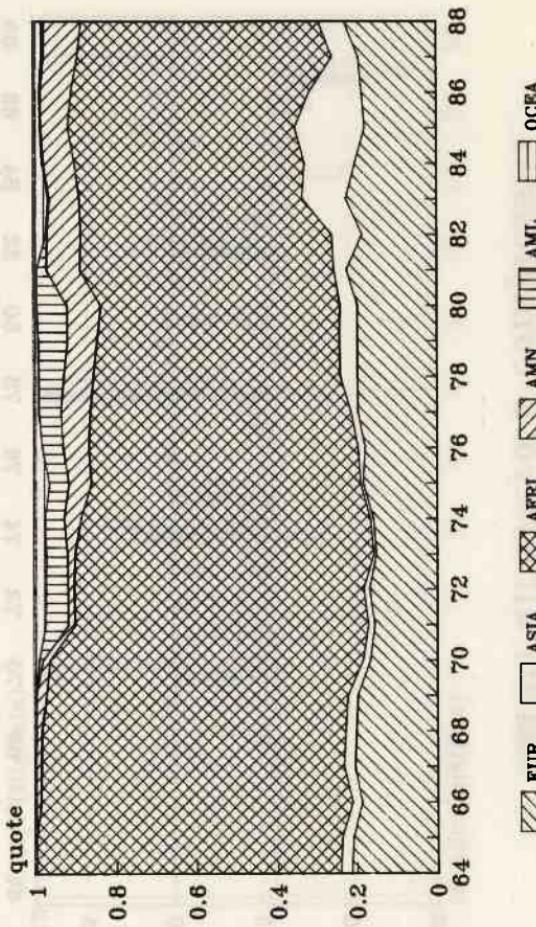
GRUPPO ENI: Distribuzione dipendenti
estero per continente



V. Note metodologiche e avvertenze generali

Grafico ENI-3

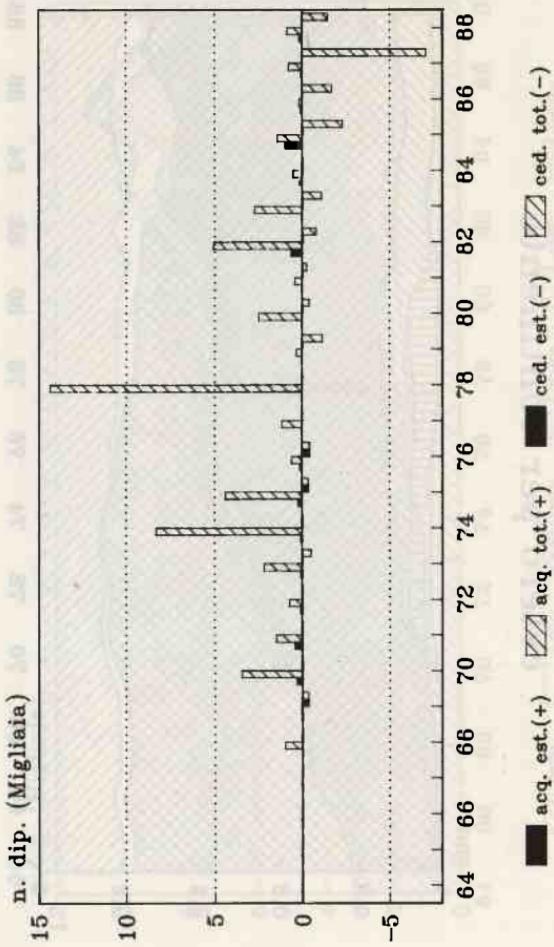
**GRUPPO ENI: Distribuzione dipendenti
estero per continente**



V. Note metodologiche e avvertenze generali

Grafico ENI-4

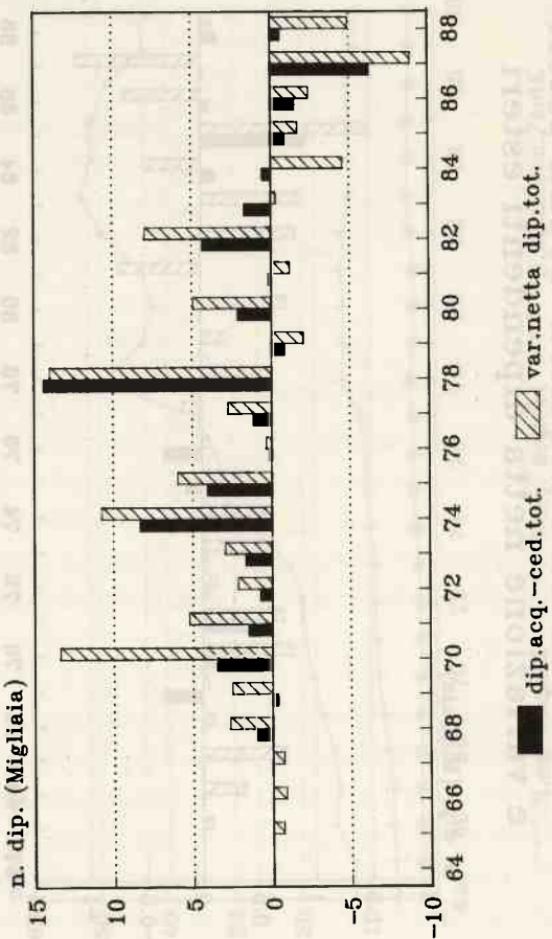
GRUPPO ENI: Dipendenti acquisiti e ceduti all'estero e complessivi



V. Note metodologiche e avvertenze generali

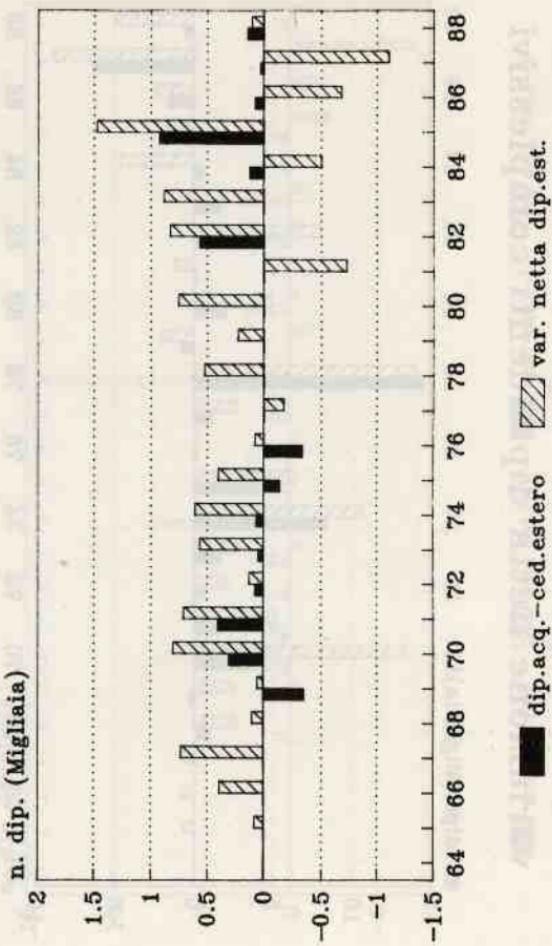
Grafico ENI-5 - GRUPPO ENI

Saldo dipendenti acquisiti-ceduti e
variazione netta dipendenti complessivi



V. Note metodologiche e avvertenze generali

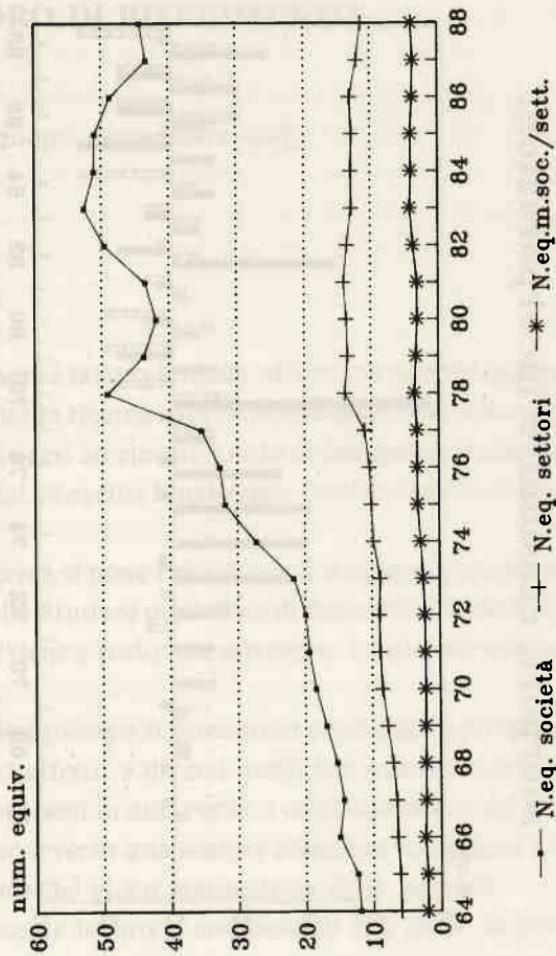
Grafico ENI-6 – GRUPPO ENI
 Saldo dipendenti acquisiti-ceduti esteri
 e variazione netta dipendenti esteri



V. Note metodologiche e avvertenze generali

Grafico ENI-7

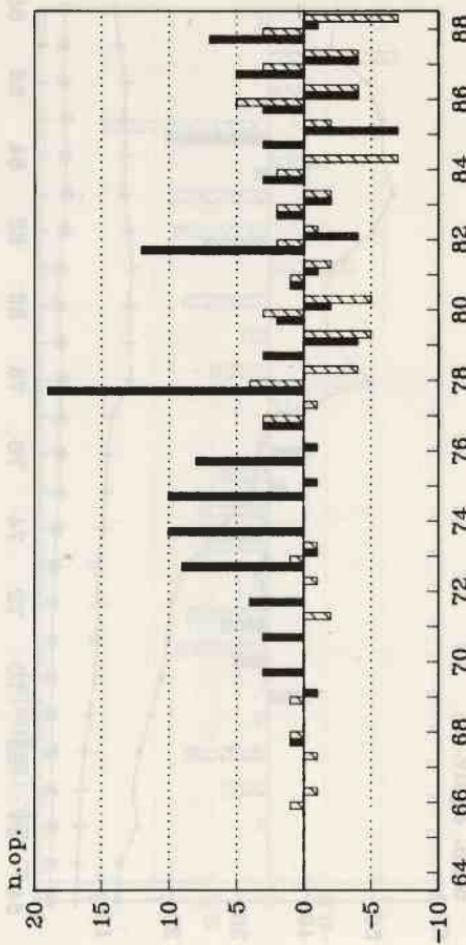
GRUPPO ENI: Numero equivalente società, settori, medio società per settore



V. Note metodologiche e avvertenze generali

Grafico ENI-8

GRUPPO ENI: Numero acquisizioni e scorpori, cessioni e incorporazioni



■ N. acqui. (+) ▨ N. scorr. (+) ■ N. cess. (-) ▨ N. incor. (-)

V. Note metodologiche e avvertenze generali

L'INTERNAZIONALIZZAZIONE PRODUTTIVA INCROCIATA ITALIA-FRANCIA: UN QUADRO DI RIFERIMENTO

Gianluigi Alzona - Jean Pierre Gilly

PREMESSA

Il presente lavoro intende offrire un quadro generale di riferimento per la ricerca «Il fenomeno degli investimenti esteri incrociati tra paesi ad elevato grado di industrializzazione», facente parte del Progetto Finalizzato Internazionalizzazione del C.N.R.

La ricerca si pone l'obiettivo di studiare il processo d'integrazione delle strutture produttive di due paesi (l'Italia e la Francia), quale si viene a realizzare attraverso i rispettivi investimenti diretti.

Di tale processo si intendono analizzare i principali determinanti ed effetti, a diversi livelli (sia macro sia micro) nel quadro dei processi in atto verso il completamento del mercato unico europeo e verso una sempre maggiore estensione a livello sovranazionale del gioco competitivo delle imprese.

Il presente lavoro si compone di due parti: la prima dà conto di alcuni primi risultati ottenuti mediante l'elaborazione di un database costruito ad hoc sugli investimenti reciproci Italia-Francia; la seconda propone alcuni confronti tra le strutture produttive e commerciali dei due paesi.

La ricerca è condotta dal CERIS in collaborazione con il LEREPE (Laboratoire d'Etudes et de Recherches sur l'Econo-

mie de la Production) dell'Università di Tolosa e si pone come proseguimento ed approfondimento di un'indagine sviluppata sotto forma di «progetto bilaterale» sotto la responsabilità congiunta di Gianluigi Alzona (CERIS) e Jean Pierre Gilly (LEREP).

A tale progetto bilaterale avevano collaborato Tina De Castro (CERIS) e Julien Savary (LEREP) e ne erano scaturite, a latere, le tesi di E. Steve (Università di Torino) e di M.C. Anduran (Università di Tolosa).

Presso il CERIS, hanno collaborato ai successivi sviluppi della ricerca nell'ambito del progetto finalizzato CNR, Laura Rondi, Diego Margon, Maria Zittino e Silvana Zelli.

La dott. Laura Rondi è autrice del saggio su «Integrazione produttiva e commerciale tra paesi industrializzati: richiami alla teoria» in cui si analizzano i principali suggerimenti delle teorie del commercio internazionale, al fine di verificare se i modelli di specializzazione commerciale mantengono la loro capacità esplicativa anche con riferimento al fenomeno degli investimenti produttivi all'estero.

Diego Margon e Maria Zittino hanno lavorato alla costruzione del data-base sugli investimenti italiani in Francia e viceversa, illustrandone gli aspetti metodologici e presentandone alcune prime applicazioni.

Silvana Zelli ha curato l'editing del testo nonché, assieme a Diego Margon e Maria Zittino, la produzione delle tabelle e dei grafici.

Per il LEREPE hanno collaborato i proff. François Morin e Julien Savary.

F. Morin ha contribuito con lo schema metodologico «Croissance externe des groupes», in vista di successive applicazioni all'analisi degli investimenti reciproci dei due paesi nei settori finanziari.

J. Savary, ha svolto la ricerca sulle fonti francesi per l'in-

dividuazione e l'analisi degli investimenti italiani in Francia ed è impegnato nella definizione di un quadro di riferimento per l'analisi delle strategie d'internazionalizzazione delle imprese dei due paesi.

Nell'ambito del rinnovato rapporto di collaborazione con il CERIS J.P. Gilly e J. Savary hanno inoltre diretto una tesi recentemente discussa da B. Moure all'Università di Tolosa.

Gli autori ringraziano quanti, direttamente o indirettamente, hanno contribuito alla fornitura, raccolta ed elaborazione dei dati.

Un particolare ringraziamento al prof. Giorgio Sirilli dell'ISRDS-CNR per aver cortesemente messo a disposizione i dati di bilancia tecnologica tra i due paesi, ed alla dott.ssa Giuseppina Gualtieri, del Laboratorio di Politica Industriale di Nomicsma, per i dati sulle acquisizioni.

Gabriella Giannicchi, del CEST, ha svolto una preziosa opera di rilevazione ed elaborazione dati soprattutto sugli investimenti francesi in Italia e sulle bilance commerciali e tecnologiche tra i due paesi.

Nell'ambito del presente lavoro, G. Alzona ha curato in particolare l'analisi degli investimenti francesi in Italia, nonché il confronto delle rispettive strutture produttive e l'analisi dei rapporti incrociati di bilancia commerciale e tecnologica; J.P. Gilly ha curato in particolare l'analisi degli investimenti italiani in Francia nonché il confronto delle rispettive strutture commerciali.

Il lavoro è comunque frutto di riflessione congiunta dei due autori.

I - GLI INVESTIMENTI DIRETTI TRA I DUE PAESI

1. La posizione della Francia nel processo di internazionalizzazione dell'industria italiana

La Francia appare chiaramente legata all'Italia da un rapporto privilegiato per quanto riguarda l'interconnessione dei rispettivi apparati industriali via investimenti diretti.

Nell'ambito delle consistenze degli IDE industriali a fine 1989, misurati in termini di addetti e di fatturato, la Francia rappresentava il primo partner dell'Italia come paese di destinazione ed era secondo solo agli USA come paese d'origine (v. Tab. 1).

Analogamente, se si considera il numero di acquisizioni di maggioranza effettuate in tutti i settori (oltre l'industria, i servizi non finanziari e i settori finanziari), nel 1989 la Francia rappresenta il primo paese di destinazione delle acquisizioni italiane all'estero, superando gli USA, mentre, pur restando secondo paese di origine delle acquisizioni estere in Italia, dopo gli USA, ha incrementato la propria posizione relativa rispetto a questi ultimi (v. Tab. 2).

È nostra convinzione che, se pure il processo di crescente interconnessione degli apparati produttivi dell'Italia e della Francia quale si è realizzato nella seconda metà degli anni '80 è indubbiamente collegato alle profonde trasformazioni in corso nei mercati a livello europeo e mondiale, sia comunque necessario assumere un'ottica di lungo periodo per comprenderne più a fondo caratteristiche, determinanti ed effetti.

TABELLA 1

INVESTIMENTI DIRETTI INDUSTRIALI (*) DALL'ITALIA ALL'ESTERO E DALL'ESTERO IN ITALIA
 SECONDO I PRINCIPALI PAESI DI DESTINAZIONE E DI ORIGINE
 (Consistenze al 31/12/1987)

Principali paesi di destinazione	INCIDENZE % SUL TOTALE DEI PAESI in termini di:			INCIDENZE % SUL TOTALE DEI PAESI in termini di:		
	Numero imprese	Numero addetti	Fatturato	Principali paesi d'origine	Numero imprese	Fatturato
Spagna	14,75	12,14	9,23	Stati Uniti	30,03	34,24
Francia	13,72	24,14	24,61	Germania Fed.	14,01	10,43
Stati Uniti	12,68	6,12	13,43	Francia	12,93	16,26
Brasile	9,44	14,87	6,13	Svizzera	12,68	9,55
Gran Bretagna	4,87	8,93	6,70	Gran Bretagna	11,09	7,53
Svizzera	2,65	0,91	1,11	Paesi Bassi	5,42	6,27
Germania Fed.	2,36	8,17	7,62	Svezia	4,67	8,54

Fonte: Italia Multinazionale, R&P, 1989

(*) Partecipazioni di controllo, paritetiche e di minoranza

TABELLA 2

ACQUISIZIONI ALL'ESTERO DA PARTE DI IMPRESE ITALIANE E VICEVERSA,
SECONDO I PRINCIPALI PAESI DI DESTINAZIONE E DI ORIGINE (*)

PRINCIPALI PAESI DI DESTINAZIONE E DI ORIGINE	ACQUISIZIONI ALL'ESTERO DA PARTE DI IMPRESE ITALIANE		ACQUISIZIONI IN ITALIA DA PARTE DI IMPRESE ESTERE	
	Incidenze % sul totale dei paesi 1983-88	1989	Incidenze % sul totale dei paesi 1983-88	1989
USA	30,8	14,0	26,7	24,0
Francia	19,7	23,0	14,0	15,3
Gran Bretagna	8,6	6,0	12,0	13,3
Germania Fed.	4,2	19,0	7,3	10,0
Spagna	5,6	13,0	0,2	..

(*) Numero di transazioni di maggioranza fra imprese non facenti capo allo stesso controllo proprietario, in tutti i settori (industria, servizi non finanziari e settori finanziari)

Fonte: Acquisizioni Fusioni e Concorrenza, Laboratorio di Politica Industriale, Nomisma,
Bologna, giugno 1989 e giugno 1990.

2. La progressiva integrazione dei due sistemi produttivi: una analisi di lungo periodo

I dati da noi raccolti consentono di analizzare per epoca di formazione lo stock di investimenti italiani in Francia e viceversa in essere a fine 1989 nell'industria e nei servizi non finanziari (v. grafico 1).

Da tali dati risulta chiaramente che il fenomeno dell'integrazione di due sistemi produttivi, molto contenuto fino alla seconda guerra mondiale, ha subito una progressiva accelerazione dagli anni '50 in avanti ed ha raggiunto la sua massima intensità negli anni '80.

La recente tendenza dell'Italia ad un recupero nel ritardo che la contraddistingueva nel processo d'internazionalizzazione reciproco con la Francia risulta chiaramente dal fatto che, mentre gli investimenti italiani in Francia effettuati nel decennio 1971-80 rappresentano solo il 19% dello stock in essere a fine 1989, contro il 26% degli investimenti francesi in Italia risultanti allo stesso periodo, per gli investimenti effettuati nell'ultimo decennio le percentuali salgono rispettivamente al 70% contro il 60%.

Se si osservano gli investimenti effettuati durante gli anni '80 (e in particolare nel periodo 1982-89) si può poi notare (grafico 2) come la maggior parte si sia concentrata dal 1986 in avanti (l'85% circa).

Emerge però una differenza importante: nel 1989 gli investimenti italiani in Francia hanno subito un drastico ridimensionamento (17 casi su 128, ovvero il 13%), mentre quelli francesi in Italia hanno segnato il loro massimo assoluto (54 casi su 173, ovvero il 31%).

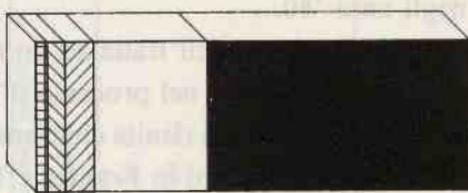
Mentre nel triennio 1986-88 il numero degli investimenti nei due sensi si era pareggiato (93 casi), nel 1989 la diminuzione

Grafico 1

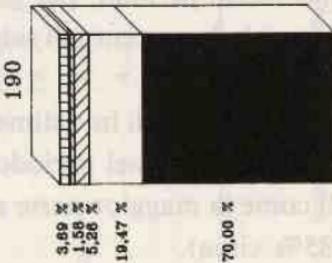
INVESTIMENTI ITALIA-FRANCIA A FINE 1989 INDUSTRIA E SERVIZI NON FINANZIARI

Numero imprese partecipate per periodo di entrata

299



Francesi in Italia



Italiane in Francia

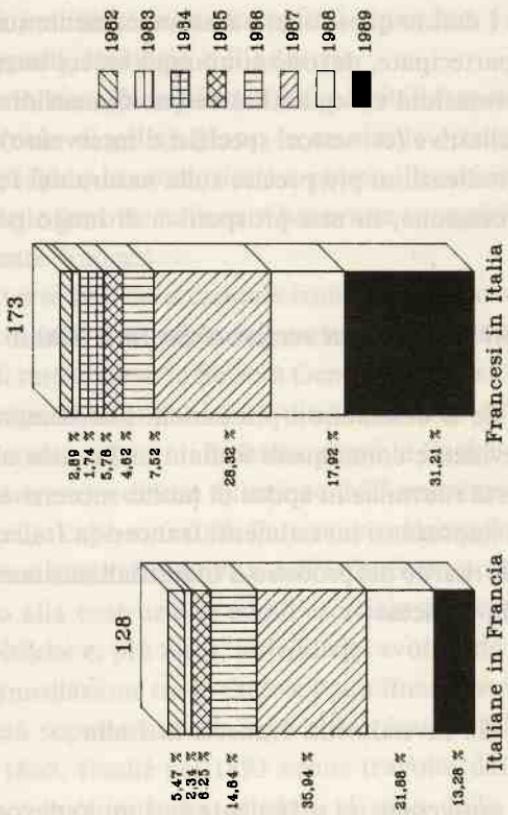
Fonti: Censis, Lerep, Nomisma

Grafico 2

INVESTIMENTI ITALIA-FRANCIA 1982-1989 INDUSTRIA E SERVIZI NON FINANZIARI

Numero imprese partecipate a fine 1989 per anno di entrata

173



Italiane in Francia

Francesi in Italia

Fonti: Cers, Leresp, Nomisma

degli investimenti italiani in Francia ed il forte aumento di quelli francesi in Italia hanno fatto sì che il recupero relativo dell'Italia sulla Francia rispetto alla situazione dei primi anni '80 si sia sensibilmente attenuato.

I dati in questione, basati unicamente sul numero di imprese partecipate, devono comunque essere integrati da ulteriori informazioni sia quantitative (es. dimensione delle imprese) sia qualitative (es. settori specifici d'intervento) al fine di poter trarre indicazioni più precise sulla natura del fenomeno e sulla sua evoluzione, in una prospettiva di lungo periodo.

2.1. Gli investimenti reciproci da fine '800 ai primi anni '80

Se si osservano i più antichi insediamenti reciproci, risulta evidente come quelli italiani in Francia abbiano assunto una certa rilevanza in epoca di molto successiva rispetto ai primi più importanti investimenti francesi in Italia, in relazione al generale ritardo del processo d'industrializzazione italiana rispetto a quella francese.

2.1.1. Gli investimenti francesi in Italia

È noto come un sufficiente accumulo di conoscenze tecnologiche e di capitali, nonché un adeguato ed efficiente insieme di istituzioni e di intermediari finanziari, rappresentino prerequisiti importanti per innescare il decollo industriale di un paese.

Per l'Italia, *late comer* rispetto a diversi altri paesi nel processo di industrializzazione, i trasferimenti di risorse e di conoscenze dall'estero hanno svolto un ruolo essenziale in questa direzione. Nella seconda metà dell'800 e all'inizio del '900 il pro-

cesso di industrializzazione del paese è stato in gran parte reso possibile grazie all'intervento di capitali stranieri.

Ciò è avvenuto sia attraverso investimenti diretti e trasferimenti di tecnologie nei settori allora trainanti, sia con l'introduzione e la mobilizzazione di capitali finanziari verso il sistema dei trasporti, l'edilizia e l'industria.

Fin verso l'ultimo decennio dell'800 i capitali francesi hanno giocato un ruolo di primo piano in un simile processo.

In quel periodo la costruzione e spesso l'esercizio della maggior parte delle ferrovie italiane si basavano su capitali stranieri, specialmente francesi.

Tra le diverse banche a capitale francese che svolsero un ruolo attivo nel decollo dell'industrializzazione del Paese assunse una posizione di tutto rilievo la Società Generale di Credito Mobiliare, che per quasi trent'anni fu il più importante ed attivo degli istituti di credito operanti in Italia, dopo la Banca Nazionale. La Società era una diretta filiazione dell'omonimo istituto francese, facente capo ai fratelli Pereira, e svolgeva funzioni analoghe di banca mista. Le attività dell'Istituto erano indirizzate soprattutto alla costruzione ed all'esercizio di ferrovie ed altre opere pubbliche e, più tardi, all'edilizia, svolgendo spesso funzioni di intermediazione tra lo Stato e l'alta finanza straniera.

La società sopravvisse alla crisi che coinvolse i Pereira in Francia nel 1866, finché nel 1893 venne travolta dalla crisi bancaria che scoppì in Italia attorno al caso della Banca Romana.

I capitali finanziari ed i relativi modelli di mobilizzazione non sono stati l'unico contributo dato dalla Francia all'industrializzazione dell'Italia.

Dalla fine dell'800 e dall'inizio del '900 numerose imprese d'Oltralpe hanno incominciato ad insediarsi in Italia: conservano tutt'oggi tali insediamenti soprattutto quei gruppi che nei de-

cenni successivi sono diventati dei protagonisti di primo piano nei grandi oligopoli internazionali.

Tra i più importanti insediamenti di origine «storica» occorre ricordare quelli della Compagnia di St. Gobain (1889), della Michelin (1906) e dell'Air Liquide (1909).

Nel 1889 (dieci anni prima di quello in cui veniva costituita a Torino la SA. FIAT) la St. Gobain, impresa leader nella produzione di vetro, costituiva in Italia la «Fabbrica Pisana di Specchi e Lastre Colorate di Vetro»: si tratta della seconda filiale all'estero dopo quella tedesca del 1855.

Nel '900 il processo di internazionalizzazione della St. Gobain in Italia si è consolidato ed allargato secondo linee sia di integrazione orizzontale e verticale, sia di diversificazione.

Nel 1926 la Compagnia iniziava ad acquistare azioni della Balzaretti Modigliani. Si tratta di una società in origine specializzata in lastre di vetro e bottiglie, che successivamente ha iniziato a produrre fibre di vetro e, anche grazie all'acquisizione di una fabbrica preesistente, fibre di vetro isolanti e, poi, tessili. Nel 1946 la St. Gobain ne ha acquistato la maggioranza assoluta del capitale.

Nel 1906, a soli dieci anni di distanza dall'inizio in Francia della produzione di pneumatici per auto, veniva costituita a Torino, la «Società in Accomandita Semplice per la Fabbri- cazione dei Prodotti MICHELIN». Dopo aver ricordato che già nel 1901 era iniziata in Italia la commercializzazione dei prodotti Michelin, così la società commentava la decisione d'investimento diretto in Italia da parte della casa madre francese: «L'industria automobilistica si evolve rapidamente e ben presto il favorevole andamento del mercato rende necessaria la fabbricazione del prodotto in Italia. Ecco quindi, dopo soli sei anni dall'inizio della vendita dei pneumatici Michelin nel nostro Paese, sorgere a Torino il primo stabilimento, fonte di produzione vi-

va ed immediata, posta sullo stesso territorio italiano».

Tre anni dopo (nel 1909) la società francese L'Air Liquide, leader nella produzione di ossigeno e apparecchiature connesse, partecipava alla costituzione della SIO - Società Italiana Ossigeno, destinata ad operare e a svilupparsi nel campo dei gas dell'aria, sia compressi sia liquidi, delle apparecchiature per la produzione, lo stoccaggio e il trasporto di tali gas, e dei materiali per saldatura.

Ovviamente non tutte le iniziative di quegli anni hanno avuto successo, così come non tutte quelle sopravvissute sono rimaste sotto il controllo dei capitali originari. In alcuni casi ne sono comunque nate imprese destinate a successivi importanti sviluppi.

Ad esempio, la Darracq Italiana, costituita nel 1906 dall'omonima società francese per la costruzione a Milano di piccole autovetture con motori importati dalla Francia, quattro anni dopo veniva ceduta ad imprenditori italiani che fondavano l'ALFA (Anonima Lombarda Fabbrica Automobili).

Altri gruppi francesi di primaria importanza hanno effettuato i loro primi insediamenti in Italia dai primi decenni del secolo fino agli inizi degli anni '70 (es. Total ed Elf nella raffinazione del petrolio e nella chimica-farmaceutica, Rhône Poulenc nella chimica, Pechiney nella metallurgia non ferrosa, l'Oreal nei cosmetici, gruppi diversi nel settore farmaceutico, Thomson nell'elettromeccanico, Matra nella componentistica auto, ecc.).

Ma è a partire dagli anni '70 che le imprese francesi, hanno intensificato i loro investimenti in Italia.

Il periodo che va dai primi anni '70 ai primi anni '80 vede sia un'espansione dei gruppi già tradizionalmente presenti in Italia (es. Michelin, Thomson, ELF, Air Liquide, Pechiney, St. Gobain) sia l'entrata di nuovi protagonisti (B.S.N. nell'alimentare-bevande, Valeo nella componentistica auto, Peugeot nel-

la produzione di veicoli industriali leggeri in joint-venture col gruppo FIAT, Merlin Gerin nell'elettromeccanica, ecc.).

2.1.2. Gli investimenti italiani in Francia

Come si è già osservato, gli investimenti italiani in Francia si presentano, in genere, in ritardo rispetto a quelli francesi in Italia e si mantengono comunque a lungo di entità ben più modeste.

All'inizio del secolo e fino agli anni venti si sono potuti rilevare solo gli investimenti nel settore delle bevande alcoliche (Branca e Martini e Rossi).

Negli anni trenta hanno investito la Ceat (cavi) e la Buitoni (alimentari), mentre gli investimenti della Pirelli (prodotti in gomma) risalgono agli anni cinquanta. In quel periodo la Fiat ha avuto una presenza produttiva nel settore auto mediante una partecipazione minoritaria nella Simca, ceduta agli inizi degli anni '60. Alla fine degli anni '50 lo stesso gruppo ha iniziato a produrre in Francia macchinari per l'agricoltura, settore da cui è uscita agli inizi degli anni '70 per poi rientrarvi, pochi anni dopo.

Negli anni sessanta hanno investito la Ferrero (dolciaria), la Borletti (componentistica auto) e la SGS (semiconduttori).

Anche gli investimenti italiani in Francia hanno subito una certa accelerazione, dai primi anni '70 ai primi anni '80, sia pure con intensità decisamente più contenuta rispetto a quanto visto circa gli investimenti francesi in Italia (sia come numero di insediamenti, sia come caratteristiche dei settori coinvolti).

Nel periodo hanno continuato ad investire gruppi già presenti come Ceat (cavi e materiale elettrico), Pirelli (idem), Martini e Rossi (bevande), Buitoni (alimentari), Fiat (componenti

per auto, veicoli industriali e macchine agricole), ecc.

Così come sono entrati ex novo gruppi come Parmalat (alimentari), Eridania (partecipazione minoritaria in Beghin Say, industria saccarifera), Olivetti (macchine per ufficio), Merloni (elettrodomestici), Benetton (maglieria), ecc.

2.1.3. Caratteristiche settoriali

In definitiva, il processo d'integrazione delle strutture produttive dei due paesi, realizzato attraverso investimenti diretti da fine '800 ai primi anni '80 è proceduto non solo con notevole sfasamento temporale, ma anche secondo linee di specializzazione piuttosto differenziate (v. Tab. 3).

Le imprese italiane hanno privilegiato la creazione o l'acquisizione in Francia di attività impegnate nella produzione di beni di consumo e in prodotti meccanici (beni strumentali, componentistica, ecc.) rispettivamente caratterizzate da basso e medio contenuto tecnologico.

Le imprese francesi in Italia hanno invece indirizzato i loro investimenti soprattutto nella produzione di intermedi e, sia pure con una percentuale inferiore all'Italia, di beni strumentali. Le produzioni prescelte sono caratterizzate da alto contenuto tecnologico in misura notevolmente superiore a quelle svolte dalle imprese italiane in Francia.

2.2. *Gli investimenti reciproci nel periodo 1985-1989*

Gli investimenti reciproci dei due paesi nella seconda metà degli anni '80 si sviluppano nella prospettiva del completamento del mercato europeo e della globalizzazione del gioco comp-

TABELLA 3

INVESTIMENTI ITALIANI IN FRANCIA E FRANCESI IN ITALIA
NELL'INDUSTRIA IN SENSO STRETTOStruttura Settoriale dell'occupazione a fine 1984 per
contenuto tecnologico (%)

Contenuto tecnologico	Investimenti italiani in Francia	Investimenti francesi in Italia
Alto (1)	2,0	11,9
Medio (2)	51,6	37,2
Basso	46,4	50,9
TOTALE	100,0	100,0

Note: Dati riferiti a partecipazioni di controllo e non (60 italiane in Francia, 136 francesi in Italia)

1) Elettronica industriale, strumenti di precisione,
farmaceutica e chimica secondaria.

2) Altre industrie meccaniche, altre industrie
chimiche, derivati petrolio.

Fonti: CERIS, LEREPI

petitivo, processi che investono non solo numerosi mercati reali (dei prodotti, delle tecnologie, dei mercati e del lavoro) ma anche in misura crescente i settori del terziario (finanziari e non).

2.2.1. La crescente integrazione dei due sistemi economico-produttivi in un quadro più ampio

L'accelerazione degli investimenti reciproci dei due paesi a cui si è assistito nella seconda metà degli anni '80 non ha interessato soltanto i rispettivi sistemi industriali ma ha coinvolto in misura ancora più accentuata settori che in precedenza erano scarsamente interessati al fenomeno dell'integrazione reciproca (v. Tab. 4).

Si tratta innanzitutto dei servizi non finanziari, ovvero di imprese che svolgono attività di trasporto, telecomunicazioni, grande distribuzione, nonché servizi vari al consumatore (turistici, alberghieri, ecc.) e alle imprese (marketing e pubblicità, engineering, informazione, consulenza direzionale, ecc.).

Mentre ancora a fine 1984, gli investimenti che si sono potuti rilevare in questi settori erano pressoché nulli nei due sensi, a fine 1989 si sono individuate in Francia 17 imprese a partecipazione italiana e in Italia 31 imprese a partecipazione francese.

Un'importanza ancora maggiore vengono ad assumere gli investimenti reciproci nei settori finanziari, come banche, assicurazioni, servizi finanziari vari (leasing, factoring, ecc.), ecc.

Nell'ambito finanziario, ma fortemente interconnessi con la sfera industriale, si collocano poi i casi di partecipazioni incrociate a livello di holdings, che coinvolgono un crescente numero di grandi gruppi italiani e francesi (si pensi ad es. agli intrecci IFI-BSN, RCS-Hachette, e al più recente FIAT-CGE).

Simili partecipazioni incrociate a livello di holding sono

Tabella 4

INVESTIMENTI ITALIA-FRANCIA

Partecipazioni di controllo a fine 1984 e a fine 1989

1984

1989

	Italiane in Francia		Francesi in Italia		Italiane in Francia		Francesi in Italia	
	Gruppi	Imprese	Gruppi	Imprese	Gruppi	Imprese	Gruppi	Imprese
Industria	33	65	63	122	59	142	81	197
Servizi non Finanziari	3	4	-	-	6	13	10	11
Settori non Finanziari	36	69	63	122	63	155	91	208
Settori finanziari	5	12	5	6	15	27	9	16
Totale generale	39	81	66	128	74	182	97	224

Partecipazioni non di controllo a fine 1984 e a fine 1989

1984

1989

	Italiane in Francia		Francesi in Italia		Italiane in Francia		Francesi in Italia	
	Gruppi	Imprese	Gruppi	Imprese	Gruppi	Imprese	Gruppi	Imprese
Industria	14	16	21	36	18	31	38	72
Servizi non Finanziari	-	-	-	-	3	4	17	20
Settori non Finanziari	14	16	21	36	21	35	51	92
Settori finanziari	1	3	-	-	19	21	19	27
Totale generale	15	19	21	36	35	56	63	119

Partecipazioni complessive a fine 1984 e a fine 1989

1984

1989

	Italiane in Francia		Francesi in Italia		Italiane in Francia		Francesi in Italia	
	Gruppi	Imprese	Gruppi	Imprese	Gruppi	Imprese	Gruppi	Imprese
Industria	43	81	75	158	71	173	104	268
Servizi non Finanziari	3	4	-	-	9	17	26	31
Settori non Finanziari	46	85	75	158	78	190	126	299
Settori finanziari	5	14	5	6	26	46	23	43
Totale generale	49	99	78	164	96	236	139	342

Fonti: Ceris, Lerep, Nomisma

Nota: I totali possono non coincidere con la somma delle singole tipologie, in quanto sono al netto dei casi in cui la stessa società compare in tipologie diverse.

spesso il risultato di operazioni di alleanza che hanno avuto come spunto iniziale il coordinamento di attività in particolari settori (alimentare, editoria, telecomunicazioni, ecc.), o si collocano in una prospettiva di collaborazione ancora più ampia (es. CIR-Suez, Ferruzzi-Paribas).

Nell'insieme dei settori finanziari, dal 1984 al 1989 sono più che triplicate le imprese francesi in cui risulta esistere una partecipazione italiana (da 14 a 46), e aumentati di ben sette volte le imprese italiane in cui risulta esistere una partecipazione francese (da 6 a 43). Se si considerano le sole partecipazioni di controllo, nel 1989 gli investimenti italiani in Francia sembrano nettamente prevalere - almeno numericamente - su quelli francesi in Italia (27 contro 16).

I numerosi aspetti di specificità che contraddistinguono i settori finanziari rispetto a quelli industriali e dei servizi non finanziari, richiedono per i primi un'analisi ad hoc da approfondire in una fase successiva della ricerca.

Concentriamoci dunque su quanto è accaduto nell'industria e nei servizi non finanziari.

Sotto la spinta della ricerca di dimensioni (produttive, tecnologiche, commerciali, finanziarie) ritenute più adatte alla competizione internazionale, in certi settori industriali e dei servizi sono sempre più diffusi processi di concentrazione di attività svolte in entrambi i paesi (e in paesi terzi) con il coinvolgimento congiunto di un gruppo italiano e di uno francese, in operazioni di joint-venture paritetica (es. SGS-Thomson nei semiconduttori, IFI-Accor nei servizi alberghieri) ma più spesso con il controllo da parte di uno di essi ed una partecipazione minoritaria dell'altro (es. Fiat-Matra nella componentistica auto, SMI-Pechiney nel rame).

Nel passaggio dal 1984 al 1989 si è potuto rilevare un altro fenomeno che testimonia la crescita di complessità dei rap-

porti tra singoli paesi, all'interno di strutture di controllo multinazionali con interessi in paesi terzi. In particolare, emerge un aumento degli investimenti aventi come soggetto investitore un'impresa ubicata in Italia o in Francia, il cui controllo ultimo appartiene peraltro a gruppi multinazionali con sede principale esterna rispettivamente all'Italia ed alla Francia.

Se si considerano le acquisizioni effettuate in Francia da imprese ubicate in Italia (v. Tabella 5), in alcuni casi sia il gruppo acquirente sia quello cedente erano entrambi a controllo italiano (es. operazioni Buitoni-De Benedetti e Ceat-Fornara-Pirelli), in altri casi il controllo ultimo dell'impresa francese ceduta era a controllo estero (né francese né italiano), in altri casi ancora le imprese francesi acquisite da gruppi a controllo ultimo italiano controllavano a loro volta imprese ubicate in Italia (es. CIR-Valeo).

Analogamente, tra le acquisizioni effettuate in Italia da imprese ubicate in Francia esistono casi in cui il gruppo acquirente non era a controllo ultimo francese e/o il gruppo cedente non era a controllo ultimo italiano. I casi più numerosi sono quelli in cui, di fronte ad un gruppo acquirente a controllo ultimo francese, il gruppo cedente era a controllo ultimo estero (non italiano) (es. operazioni CGE Alcatel-ITT e Bull-Honeywell).

2.2.2. Gli investimenti reciproci: il ruolo dei grandi gruppi

Dal 1984 al 1989 risulta che nell'industria e nei servizi non finanziari gli investimenti italiani in Francia sono saliti da 85 a 190 (+ 123,5%) mentre gli investimenti francesi in Italia da 158 a 299 (+ 89,2%) (v. grafico 3).

Se si considerano le sole partecipazioni di controllo, il recupero dell'Italia sulla Francia risulta più marcato: per il primo

Tabella 5

**CONTROLLO ULTIMO INVESTITORI
ITALIANI IN FRANCIA E FRANCESI IN ITALIA
(INDUSTRIA E SERVIZI NON FINANZIARI)**

NUMERO ACQUISIZIONI PERIODO 1985-1989

INVESTIMENTI ITALIANI IN FRANCIA

Controllo ultimo	Gruppo cedente	Controllo				Non Controllo				Totale			
		I	F	E	Tot	I	F	E	Tot	I	F	E	Tot
Gruppo acquirente													
Italiano		5	94	4	103					18	18		5 112 4 121
Francese		5	1	6									
Esterio		6	95	4	104					18	18		5 1 6
Totale													6 113 4 122

INVESTIMENTI FRANCESI IN ITALIA

Controllo ultimo	Gruppo cedente	Controllo				Non Controllo				Totale			
		I	F	E	Tot	I	F	E	Tot	I	F	E	Tot
Gruppo acquirente													
Italiano		3	2	5									
Francese		78	16	94						56	56		3 2 5
Esterio		1	1	2						1	1		133 16 149
Totale		82	2	17	101					57	57		2 17 157

Fonti: Caris, Lerep, Nomisma

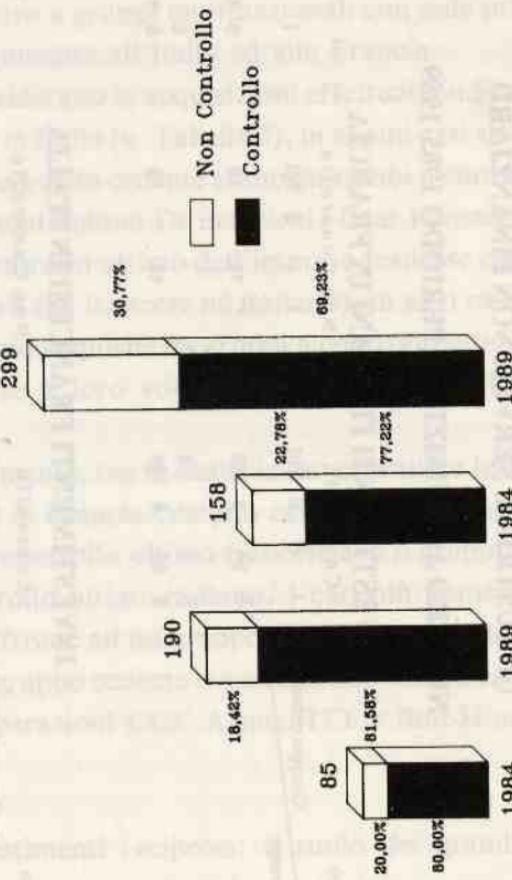
Note: vedi tabella 4.

Grafico 3

**INVESTIMENTI ITALIA-FRANCIA
INDUSTRIA E SERVIZI NON FINANZIARI**

Numero imprese partecipate a fine 1984 e a fine 1989

Italiane in Francia Francesi in Italia
289



Fonti: Censis, Lerep, Nomisma

paese si tratta di un aumento da 69 a 155 (+ 124,6%), per il secondo da 122 a 208 (+ 70,5%).

Una parte consistente delle partecipazioni di un paese nell'altro fa capo ad un ristretto numero di centri decisionali (v. ancora Tab. 4).

Per quanto riguarda gli investimenti italiani in Francia, nel 1984 erano 46 i gruppi che partecipavano in 85 imprese (1,8 in media per gruppo) nel 1989 i gruppi erano saliti a 78 per un totale di 190 imprese (2,4 in media per gruppo).

Per quanto riguarda gli investimenti francesi in Italia il fenomeno delle partecipazioni multiple assume dimensioni analoghe: 75 gruppi con 158 partecipazioni nel 1984 (2,1 in media per gruppo), 126 gruppi con 299 partecipazioni nel 1989 (2,4 in media per gruppo).

Se si osserva più in dettaglio la distribuzione delle partecipazioni tra i diversi centri decisionali, si può peraltro rilevare in entrambi i paesi una forte concentrazione in un numero ristretto di grandi investitori.

Nel 1989 la quota di imprese partecipate dai primi 5 gruppi era rispettivamente di circa la metà del totale per l'Italia in Francia (gruppi Agnelli, De Benedetti, Ferruzzi e, a distanza, Martini e Rossi e Pirelli) e di circa un terzo del totale per la Francia in Italia (gruppi Air Liquide, CGE, St. Gobain, BSN, Rhône Poulenc).

Per gli investimenti italiani in Francia la concentrazione è dunque molto più accentuata che viceversa e sta ad indicare per il primo paese il relativamente minore coinvolgimento di gruppi di medie dimensioni nel processo di internazionalizzazione.

Per quanto riguarda le modalità con cui le imprese dei due paesi hanno proceduto all'allargamento della loro presenza reciproca nell'industria e nei servizi non finanziari, dalla Tabella 6 emerge chiaramente come nel periodo 1985-89 la modalità

Tabella 6

INVESTIMENTI ITALIA-FRANCIA (INDUSTRIA E SERVIZI NON FINANZIARI)

Numero gruppi e imprese: movimenti periodo 1985-1989

INVESTIMENTI ITALIANI IN FRANCIA

	Controllo Gruppi Imprese		Non Controllo Gruppi Imprese		Totale Gruppi Imprese	
Situazione al 31/12/1984	36	69	14	16	46	85
Costituzioni	7	7	1	1	8	8
+ Acquisizioni	40	104	10	18	47	122
- Cessioni	5	- 10			5	- 10
+ Fusioni, scorpori e altre operazioni			- 15			- 15
Situazione al 31/12/1989	63	155	21	35	78	190

INVESTIMENTI FRANCESI IN ITALIA

	Controllo Gruppi Imprese		Non controllo Gruppi Imprese		Totale Gruppi Imprese	
Situazione al 31/12/1984	63	122	21	36	75	158
Costituzioni	4	4	4	4	8	8
+ Acquisizioni	47	101	33	57	72	157
- Cessioni	11	- 15	3	4	14	- 19
+ Fusioni, scorpori e altre operazioni		- 4		- 1		- 5
Situazione al 31/12/1989	91	208	51	92	126	299

Fonti: Ceris, Lerep, Nomisma

Nota: vedi tabella 4.

di gran lunga più importante sia rappresentata dalle acquisizioni, mentre minimo è stato l'apporto delle costituzioni di nuove imprese. Anche il numero delle cessioni è stato minimo.

Le acquisizioni di controllo sono state circa un centinaio in ciascuna direzione (v. grafico 4). Il numero medio di acquisizioni per gruppo investitore è stato peraltro superiore per l'Italia rispetto alla Francia. Infatti 104 acquisizioni sono state effettuate da 40 gruppi italiani (in media 2,6 ciascuno), mentre 101 acquisizioni sono state effettuate da 47 gruppi francesi (in media 2,1 ciascuno).

Le acquisizioni non di controllo realizzate da gruppi italiani in Francia sono state circa un terzo di quelle realizzate da gruppi francesi in Italia (18 contro 57). In questo caso il numero medio di operazioni effettuato da ciascun gruppo è stato simile (circa 1,8).

Anche nel caso delle acquisizioni esiste peraltro l'elevata concentrazione in pochi grandi centri decisionali già rilevata a proposito delle consistenze a fine 1989.

Le quote di imprese acquisite da parte dei primi 5 investitori di entrambi i paesi (v. sopra) sono simili a quelle rappresentate dagli stessi nelle consistenze (circa metà per le acquisizioni italiane in Francia e circa un terzo per le acquisizioni francesi in Italia).

2.2.3. Caratteristiche settoriali

Le direttive settoriali degli investimenti italiani in Francia e viceversa durante il periodo 1985-89 non sembrano essere state tali da alterare in modo significativo le rispettive specializzazioni già messe in evidenza a fine 1984.

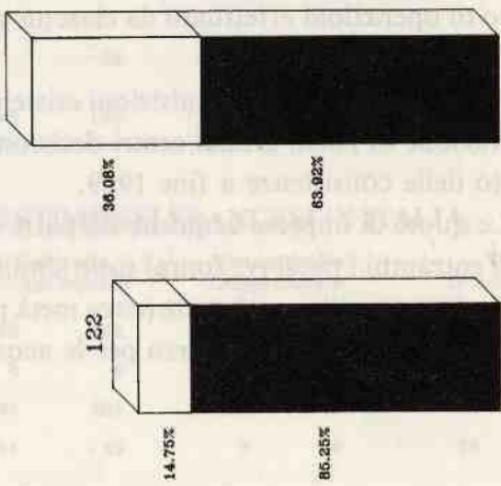
I gruppi italiani hanno intensificato la loro presenza fran-

Grafico 4

ACQUISIZIONI ITALIA-FRANCIA 1985-1989 INDUSTRIA E SERVIZI NON FINANZIARI

Numeri imprese acquisite

157



Fonti: Cesis, Lerep, Nomisma
Italiane in Francia

Francesi in Italia

cese in settori quali la componentistica auto (Fiat Magneti Marelli e CIR), il vetro (Varasi), i pneumatici ed i cavi (Pirelli), i metalli non ferrosi (Orlando), gli elettrodomestici (Merloni, Candy, Nocivelli), i cereali e lo zucchero (Ferruzzi), il tessile-abbigliamento (Benetton, Marzotto, GFT, GTM), la stampa-editoria (CIR, RCS, De Agostini), le bevande alcoliche (Martini & Rossi), ecc.

Se da un lato si è rafforzata la presenza nei settori dei beni intermedi e nella componentistica, contemporaneamente si è anche accresciuta la presenza nei settori dei beni di consumo.

L'investimento italiano in Francia continua ad essere carente nei settori ad alta tecnologia. Unica chiara eccezione la joint venture tra la SGS e la Thomson nei semiconduttori.

Viceversa i settori che hanno attirato la maggior parte degli investimenti francesi in Italia hanno continuato ad essere in larga misura settori ad alto contenuto tecnologico, come la chimica-farmaceutica-cosmetica (Air Liquide, Rhône-Poulenc, Elf Sanofi, L'Oreal, ecc.) e l'elettronico-telecomunicazioni (acquisizioni da parte di CGE delle attività ex ITT e, recentemente, di quelle ex Fiat-Telettra, acquisizione da parte di Bull delle attività ex Honeywell).

Ulteriori investimenti francesi si sono poi indirizzati verso settori di beni intermedi in cui erano già tradizionalmente presenti, come il vetro (Saint Gobain) e la metallurgia non ferrosa (Pechiney), nonché nuovi settori come i cavi (CGE-Cables de Lyon), la distribuzione e il trattamento delle acque (Compagnie Générale des Eaux) e le bevande alcoliche (Pernod).

Durante il periodo osservato si sono realizzate anche importanti operazioni di disinvestimento dall'Italia da parte dei gruppi francesi: prime fra tutte l'uscita di Total e di ELF dal settore petrolifero e l'«italianizzazione» del controllo del gruppo Valeo (componentistica auto).

TABELLA 7

I PAESI DELLA COMUNITÀ EUROPEA A CONFRONTO

	Popolazione (*) (.000)	Pil pro cap (**) Ecu	Distribuzione per settori (**) dell'occupazione (%)	Agricolt.	Indust.	Servizi
Belgio	9.862	13.283	3	29	68	
Danimarca	5.140	18.619	7	26	67	
Francia	56.076	14.944	7	31	62	
Germania Fed.	61.887	17.285	5	41	54	
Grecia	10.086	4.700	27	28	45	
Irlanda	3.522	8.035	15	28	57	
Italia	57.342	12.926	10	33	57	
Lussemburgo	372	15.860	4	32	64	
Olanda	14.840	13.187	5	27	68	
Portogallo	9.813	3.903	22	35	43	
Regno Unito	57.016	12.810	2	30	68	
Spagna	39.159	7.934	15	32	53	
TOTALE GENERALE	325.116	13.018	8	33	59	

Fonte: Eurostat

(*) Proiezioni anno 1989
(**) Anno 1987

In definitiva, la vocazione francese per l'alta tecnologia e i prodotti intermedi, nonché la minore propensione per i beni di consumo ne risultano confermate.

II - LE RISPETTIVE STRUTTURE PRODUTTIVE E COMMERCIALI A CONFRONTO

1. Le rispettive strutture produttive

All'interno della Comunità Europea la Francia è il paese che, con l'Inghilterra, è più simile all'Italia in termini di ampiezza della popolazione e di PIL pro-capite (v. Tabella 7).

Se però si considera la struttura dell'occupazione totale per macro-settori di attività la maggiore somiglianza con l'Italia si limita alla Francia. Infatti l'Inghilterra si distanzia da entrambi i paesi sia per l'estremamente bassa percentuale di occupati in agricoltura (2% contro 7% della Francia e 10% dell'Italia), sia per l'elevata percentuale di occupati nei servizi (68% contro 63% della Francia e 57% dell'Italia).

Per quanto riguarda la percentuale di occupati nell'industria, Italia e Francia presentano valori analoghi (33% contro 30%).

Alcune differenze emergono se si osservano le specializzazioni all'interno dei rispettivi sistemi industriali (v. Tabelle 8 e 9). In particolare l'Italia appare relativamente più orientata verso la produzione di beni strumentali e di consumo, caratterizzate da livelli tecnologici medi e bassi.

La Francia invece destina risorse relativamente maggiori alle produzioni di beni intermedi ed energetiche, nonché a settori contraddistinti da elevato contenuto tecnologico (chimica

TABELLA 8

INDUSTRIA IN SENSO STRETTO IN ITALIA E IN FRANCIA.

Struttura settoriale dell'occupazione (1986)

SETTORI	ITALIA	FRANCIA
ESTRAZ. COMBUST. SOLIDI E MINER. METAL	0.07	1.15
PETROLIFERA E AFF.	0.90	1.08
COMB. NUCL, ENERGIA ELETTRICA E GAS	5.06	4.53
ACQUA	0.37	0.58
METALLURGIA FERROSA E NON	4.74	3.81
ESTRAZ. MINERALI NON METALLIFERI	0.51	0.68
LAVORAZ. MINERALI NON METALLIFERI	5.25	3.56
CHIMICA E FIBRE	6.84	7.35
PRODOTTI IN METALLO	7.39	9.45
IMPIANTI INDUSTR. E MACCHINE AGR.	10.43	6.31
MACCH. PER UFFICIO E ELAB. DATI	1.39	1.40
ELETROMECCANICA, ELETTRONICA	10.21	11.30
AUTOVEICOLI E COMPONENTI	6.50	9.18
ALTRI MEZZI TRASPORTO	3.24	4.12
STRUMENTI DI PRECISIONE	1.05	1.18
ALIMENTARI E BEVANDE	7.54	8.99
TESSILI	7.21	5.21
PELLI E CUOIO	0.92	0.53
ABBIGLIAM., CALZATURE, ARREDAM	7.26	5.15
LEGNO E MOBILIO	3.37	2.99
CARTA, STAMPA, EDITORIA	4.57	5.92
GOMMA E PRODOTTI MATERIE PLASTICHE	4.27	4.34
MANIFATTURIERE VARIE	0.90	1.19
TOTALE	100.00	100.00
VALORI ASSOLUTI	3085326	4021434

Fonte: Nostre elaborazioni su dati Eurostat, 1989

TABELLA 9

INDUSTRIA IN SENSO STRETTO IN ITALIA E IN FRANCIA

Struttura settoriale dell'occupazione (1986) per
contenuto tecnologico

CONTENUTO TECNOLOGICO	ITALIA	FRANCIA
Alto (1)	6.9	9.7
Medio (2)	41.1	42.1
Basso	52.0	48.2
TOTALE	100.0	100.0

Fonte: Nostre elaborazioni su dati Eurostat, 1989

Note: (1) Aeronautica, apparecchiature per telecomunicazioni, strumenti di precisione, combustibili nucleari, farmaceutica, chimica secondaria, ricerca petrolifera.

(2) Altre industrie meccaniche, altre industrie chimiche, ind. petrolifere.

fine e farmaceutica, apparecchiature elettriche e per telecomunicazioni, aerospazio, ecc.).

Non a caso, tra i principali paesi industrializzati, l'Italia è quello che destina la percentuale più bassa del PIL alle spese in R&S (1,4%), mentre la Francia destina una percentuale quasi doppia (2,4%) e allineata con quella degli altri paesi (v. Tabella 10).

2. Le rispettive strutture commerciali

Osserviamo ora il comportamento dei due paesi sul mercato internazionale. Si consideri a tal fine la dinamica dei rispettivi tassi di copertura relativi e strutturali.

I tassi di copertura relativi (TCR) sono definiti come rapporto tra il «tasso di copertura» (export/import) di ciascun paese ed il tasso di copertura medio di 6 grandi paesi industrializzati (oltre a Francia e Italia, Repubblica Federale Tedesca, Regno Unito, Giappone, Stati Uniti).

I tassi di copertura strutturali (TCS) sono definiti come prodotto tra i tassi di copertura relativi e la domanda relativa di ciascun paese, ciò al fine di eliminare l'effetto dei differenziali di crescita tra paesi. Si vedano in proposito i grafici 5A e 5B con le annesse note metodologiche.

Si può osservare che, negli anni '80, di fronte ad un'evoluzione della domanda relativa simile per i due paesi (leggermente decrescente), la Francia ha accresciuto meno dell'Italia il proprio tasso di copertura relativa, il che ha determinato una stasi del tasso di copertura strutturale per la Francia, e invece un certo aumento per l'Italia.

Il trend di lungo periodo desumibile dal grafico (1964-1986) sembra confermare un'evoluzione negativa del tas-

TABELLA 10

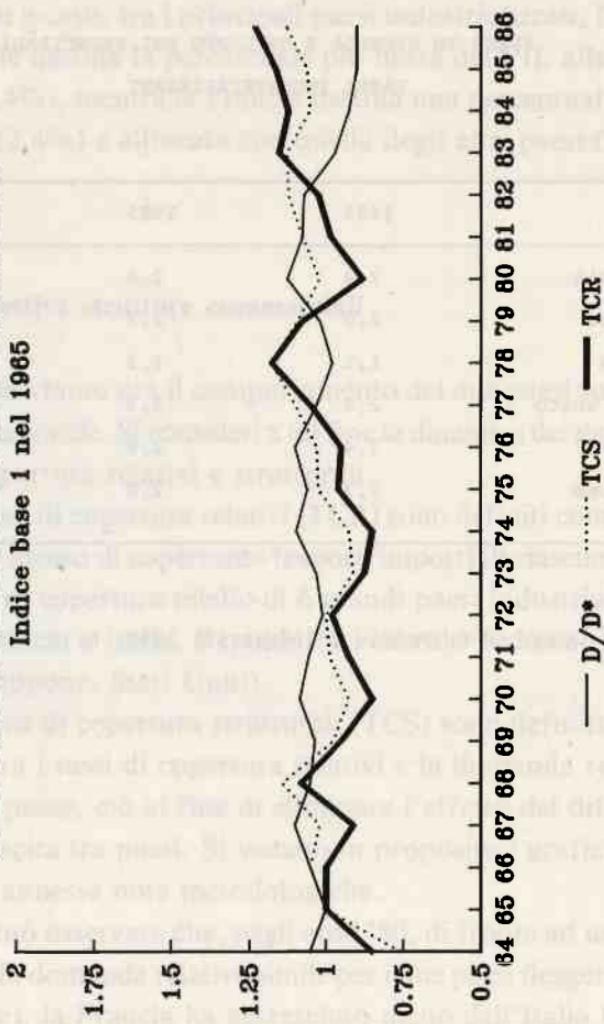
SPESE IN RICERCA E SVILUPPO NEI PRINCIPALI
PAESI INDUSTRIALIZZATI

Paesi	1980	1985	1988
Germania	2,4	2,6	2,8
Francia	2,0	2,3	2,4
Italia	1,1	1,3	1,4
Regno Unito	2,4	2,3	2,4
USA	2,4	2,8	2,8
Giappone	2,3	2,8	2,9

Fonte: OCSE, in R. Prodi, L'Industria, 1990, n. 1

Grafico 5A

TASSI DI COPERTURA RELATIVA E
STRUTTURALE PER L'ITALIA
(Tutti i prodotti industriali; volumi ai prezzi 1975)
Indice base 1 nel 1965



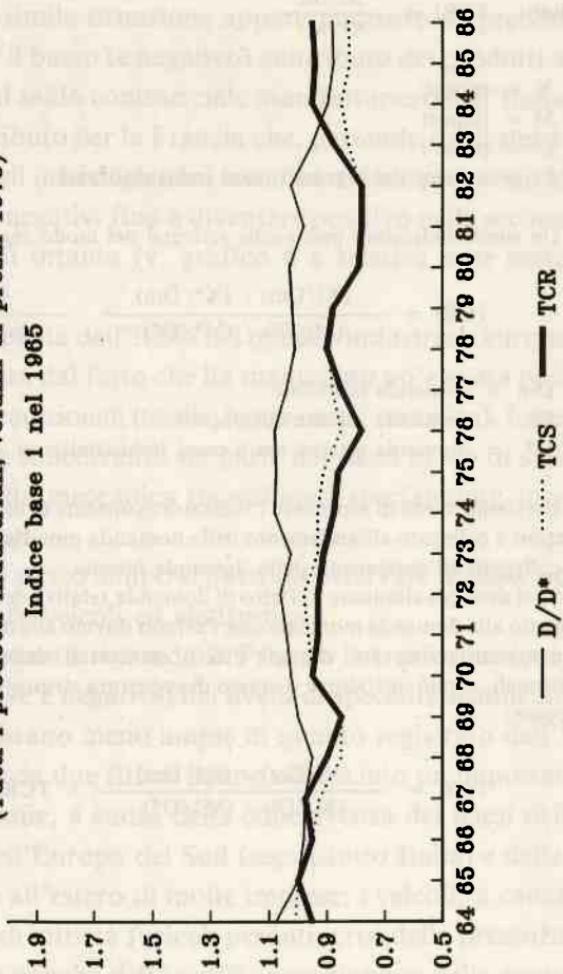
Ponte: AA.VV., La competitività industriale, Dunod, 1988

Grafico 5B

TASSI DI COPERTURA RELATIVA E STRUTTURALE PER LA FRANCIA

(Tutti i prodotti industriali; volumi ai prezzi 1975)

Indice base 1 nel 1965



Ponte: AA.VV., La competitività industrielle, Dunod, 1988

NOTA AI GRAFICI 5A e 5B

In simboli: $TCR_i = \frac{X_i/M_i}{X^*/M^*}$

dove: X = export;

M = import

i = paese i

$*$ = insieme dei 6 grandi paesi industrializzati

Un simile indicatore può anche scriversi nel modo seguente:

$$TCR_i = \frac{(X_i/D_m) / (X^*/D_m)}{(M_i/D_i) / (M^*/D^*)} + \frac{1}{(D_i/D^*)}$$

dove: D_m = domanda mondiale

D_i = domanda interna del paese i

D^* = domanda interna dei 6 paesi industrializzati

Un simile modo di esprimere l'indicatore consente di esplicitare il fatto che l'export è collegato all'andamento della domanda mondiale, mentre l'import è collegato all'andamento della domanda interna.

Se si desidera eliminare l'effetto di domanda relativa del paese considerato rispetto alla domanda mondiale cioè l'effetto dovuto alle differenze di crescita, per non conservare che gli effetti strutturali delle performances internazionali, si può introdurre il «tasso di copertura strutturale» (TCS), definito come:

$$TCS_i = \frac{(X_i/D_m) / (X^*/D_m)}{(M_i/D_i) / (M^*/D^*)} = TCR_i \cdot (D_i/D^*)$$

so di copertura strutturale per la Francia, ed una positiva per l'Italia.

Una simile situazione appare piuttosto sorprendente se si considera il basso (e negativo) contributo dei prodotti ad alta tecnologia al saldo commerciale manifatturiero dell'Italia, contro un contributo per la Francia che, partendo dagli stessi livelli dell'Italia agli inizi degli anni settanta, riduce progressivamente i suoi valori negativi fino a diventare positivo nella seconda metà degli anni ottanta (v. grafico 6 e relative note metodologiche).

L'atipicità dell'Italia nel quadro industriale europeo viene confermata dal fatto che ha mantenuto un'elevata posizione nelle filiere tradizionali (tessile, legno-carta, ceramica), fortemente soggette alla concorrenza da parte dei paesi in via di sviluppo, oltre che nella meccanica (macchinari specializzati, macchine utensili, ecc.).

Nello stesso tempo si possono osservare le basse posizioni nella filiera veicoli ed elettronica.

Per quanto riguarda la Francia le trasformazioni strutturali (positive e negative) nei livelli di specializzazione internazionale sembrano meno ampie di quanto registrato dall'Italia.

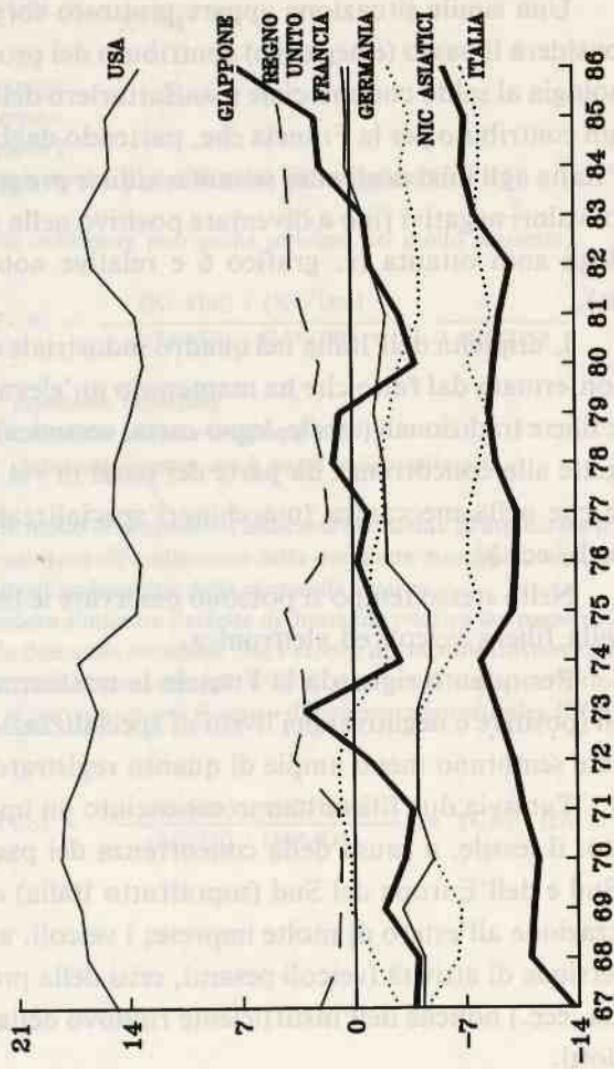
Tuttavia due filiere hanno conosciuto un importante regresso: il tessile, a causa della concorrenza dei paesi dell'Asia del Sud e dell'Europa del Sud (soprattutto Italia) e della delocalizzazione all'estero di molte imprese; i veicoli, a causa della dispersione di attività (veicoli pesanti, crisi della presenza americana, ecc.) nonché dell'insufficiente rinnovo della gamma dei prodotti.

Al contrario, l'agro-alimentare (cereali, bevande) registra dei progressi, così come la chimica di base e l'aeronautica.

In sostanza, mentre l'Italia ha sviluppato alcuni accentuati punti di forza (nelle attività tradizionali e nei beni di con-

Gráfico 6

CONTRIBUTO DEI PRODOTTI AD ALTA TECNOLOGIA AL SALDO MANIFATTURIERO



Ponte: CEPPI, base CHELEM—Commerce inter.

NOTA AL GRAFICO 6

L'indicatore utilizzato (β_i) per calcolare il contributo dell'insieme h dei prodotti k ad alta tecnologia del paese i al saldo manifatturiero dello stesso, è stato così definito:

$$\beta_i = \sum_{k \in (h)} Z' i k$$

dove: $Z'ik = y'ik - g'ik \cdot y'i$

$$y'ik = 100 (Xik - Mik) / 1/2 (Xi + Mi)$$

$$g'ik = (Xik + Mik) / (Xim + Mim)$$

$$y'i = 100 (Xim - Mim) / 1/2 (Xi + Mi)$$

essendo: X = import;

M = import;

m = tot. prodotti manifatturieri.

In sostanza, questo indicatore si ottiene sottraendo dal saldo commerciale di ogni prodotto k ($X_k - M_k$), quell'ipotetico saldo che il prodotto stesso mostrerebbe qualora il saldo complessivo manifatturiero del paese ($X_m - M_m$) si ripartisse tra i vari prodotti proporzionalmente al peso che gli scambi esterni di ciascuno di essi ($X_k + M_k$) hanno sugli scambi esterni manifatturieri del paese ($X_m + M_m$). Il risultato viene poi normalizzato con la media degli scambi esterni complessivi del paese ($X + M$).

sumo soprattutto, oltre che in certe produzioni meccaniche specializzate) ai quali è affidato il compito di controbilanciare altrettanto marcati punti di debolezza (soprattutto nei prodotti ad alta tecnologia), per la Francia la forbice dei vantaggi - e svantaggi - comparati (esclusa energia) appare molto più stretta (cfr. grafici 7A e 7B e relative note metodologiche).

Una possibile spiegazione delle migliori performances esterne dell'Italia rispetto alla Francia potrebbe consistere nel fatto che, mentre l'Italia si è specializzata in alcuni poli di competitività più complementari che concorrenziali con l'insieme dei partners europei sviluppati limitando la concorrenza dei paesi in via di sviluppo con una differenziazione marcata verso l'alta qualità, la Francia ha distribuito le sue forze su un numero elevato di specializzazioni in diretta concorrenza con i paesi più industrializzati.

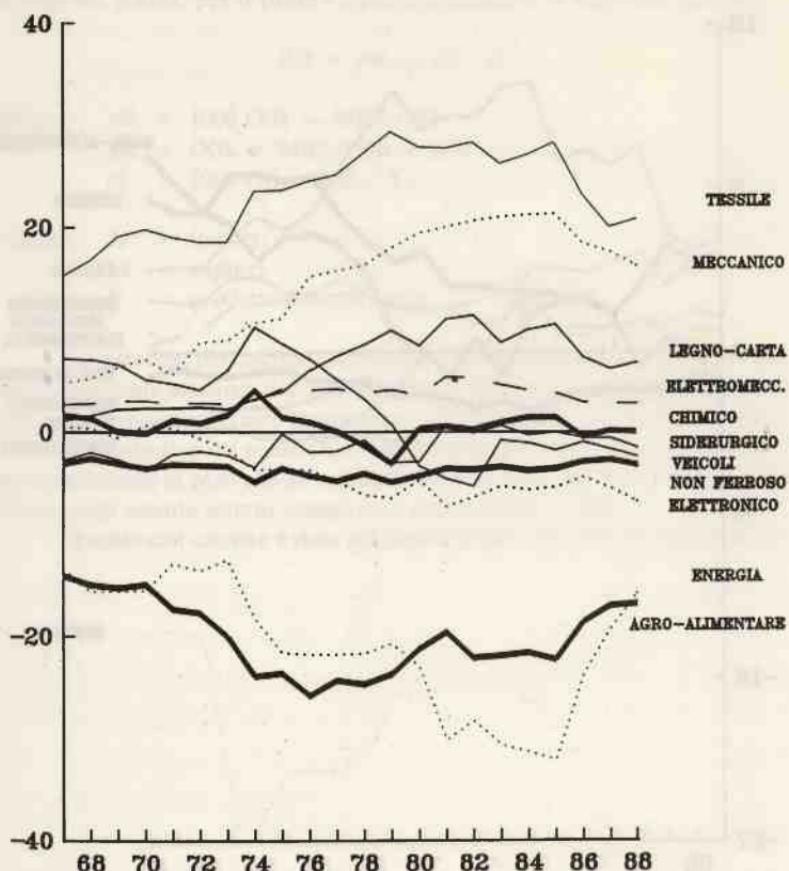
3. I rapporti incrociati di bilancia commerciale e tecnologica

Nel commercio estero dell'Italia, la Francia rappresenta il 15% sia dell'import sia dell'export, collocandosi al secondo posto dopo la Germania (circa il 20%).

La bilancia commerciale dell'Italia con la Francia, dopo essere stata per molti anni costantemente negativa, a partire dai primi anni '80 ha iniziato a mettere in luce saldi positivi (v. grafico 8).

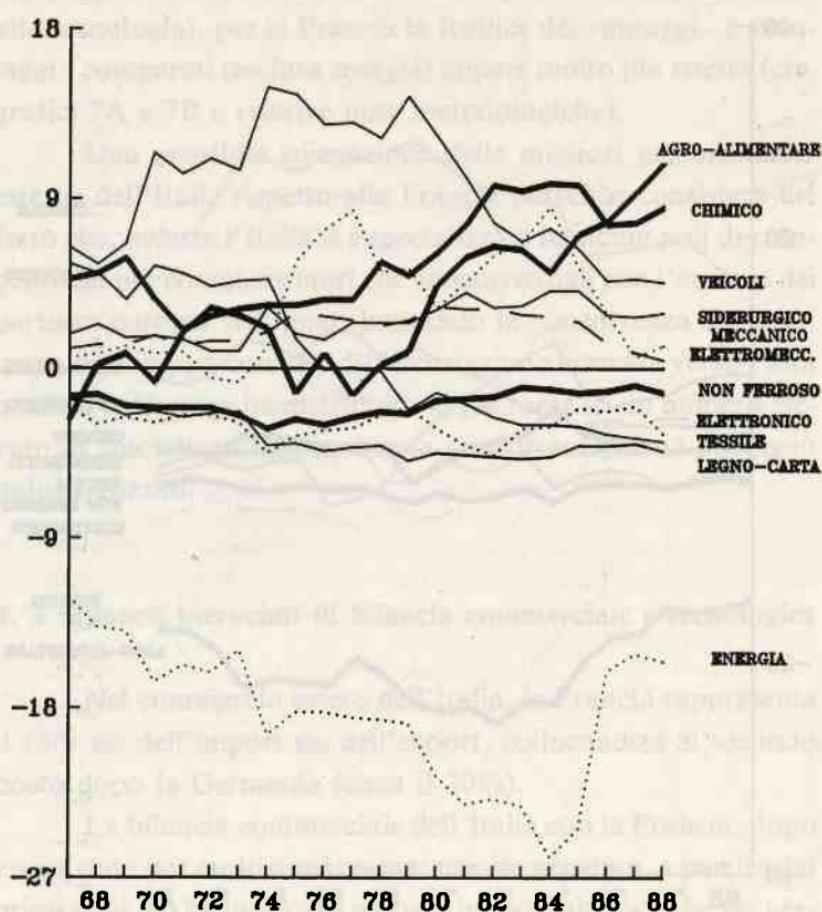
D'altra parte, si può osservare che il deficit per l'Italia è quasi sempre interamente attribuibile ai prodotti delle industrie estrattive, e, soprattutto, a quelli agricoli (per i quali la dipendenza italiana verso la Francia è elevata e crescente). Il saldo netto dei prodotti delle industrie manifatturiere ha invece quasi sempre registrato saldi positivi per l'Italia (v. grafico 9).

Grafico 7A
VANTAGGI COMPARATI DELL'ITALIA



Fonte: CEPPI-CHELEM

Grafico 7B
VANTAGGI COMPARATI DELLA FRANCIA



Fonte: CEPPI-CHELEM

Il grafico mostra che le industrie francesi hanno sempre avuto vantaggi nei confronti delle imprese italiane, soprattutto a quelli servizi (per i quali la dipendenza dall'importazione da Francia è stata crescente). Il deficit nei confronti delle imprese manifatturiere ha invece quasi sempre registrato valori positivi per l'Italia (v. grafico 9).

NOTA AI GRAFICI 7A E 7B

L'indicatore Zik che è alla base del calcolo dei vantaggi comparati riportati nei grafici, per il paese i e per il prodotto k, è stato così definito:

$$Zik = yik - gik \cdot yi$$

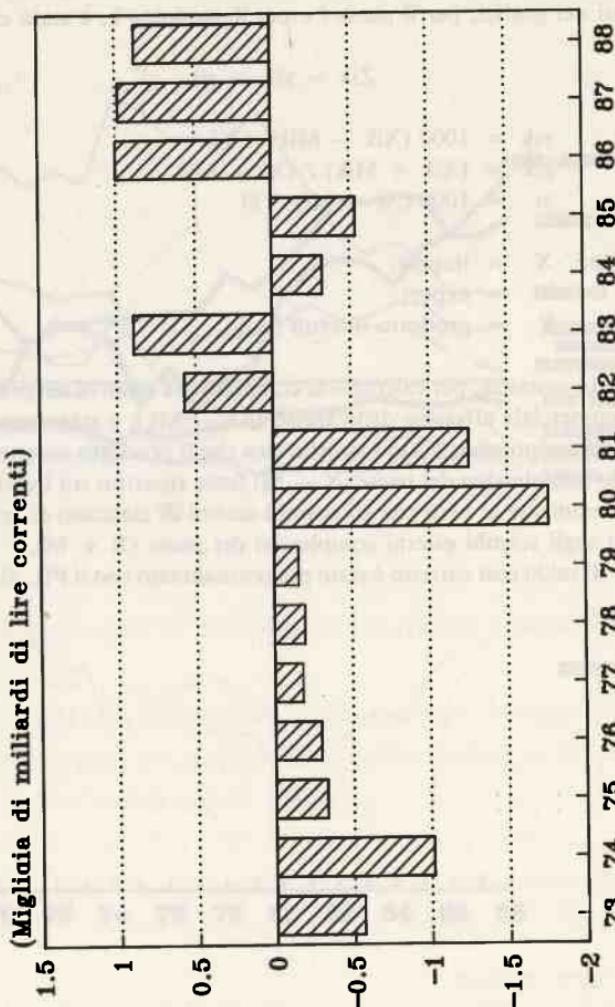
dove: $yik = 1000 (Xik - Mik) / Yi$
 $gik = (Xik + Mik) / (Xi + Mi)$
 $yi = 1000 (Xi - Mi) / Yi$

essendo: X = import;
 M = export;
 Y = prodotto interno lordo

In sostanza, per calcolare la competitività relativa del prodotto k, il saldo commerciale effettivo dello stesso ($X_k - M_k$), è stato corretto per tener conto di un ipotetico «saldo strutturale» che il prodotto mostrerebbe qualora il saldo complessivo del paese ($X - M$) fosse ripartito tra i vari prodotti proporzionalmente al peso che gli scambi esterni di ciascuno di essi ($X_k + M_k$) hanno sugli scambi esterni complessivi del paese ($X + M$).

Il saldo così corretto è stato poi normalizzato con il PIL di ciascun paese.

Grafico 8
BILANCIA COMMERCIALE ITALIA-FRANCIA
Saldi Complessivi



Fonte: Statistica del Commercio con l'Estero, Istat, vari anni

All'interno dei settori manifatturieri, il saldo negativo mediamente più elevato, è registrato dalle produzioni alimentari (v. Tabella 11).

Tra i settori costantemente deficitari per l'Italia, seguono il chimico, la produzione di mezzi di trasporto e il metallurgico.

Al contrario, l'Italia registra sempre saldi positivi, elevati e generalmente crescenti o sostanzialmente stabili, nei seguenti settori: tessile, abbigliamento-calzature, legno e mobilio, minerali non metalliferi, macchine e apparecchi, altri prodotti meccanici.

Per i prodotti meccanici di precisione (tra cui macchine da scrivere e contabili) il saldo negativo diventa positivo a partire dal 1978.

I saldi normalizzati (v. Tabella 12) confermano una simile analisi, consentendo peraltro di tenere conto anche dell'entità del commercio orizzontale tra i due paesi. Così per i settori in deficit per l'Italia, si può notare che solo i prodotti agricoli e le industrie estrattive sono caratterizzate da relativamente bassi flussi di export (saldi normalizzati che si avvicinano a -1), mentre la maggior parte dei prodotti è caratterizzata da livelli di commercio orizzontale di una certa consistenza (saldi normalizzati che si avvicinano a 0).

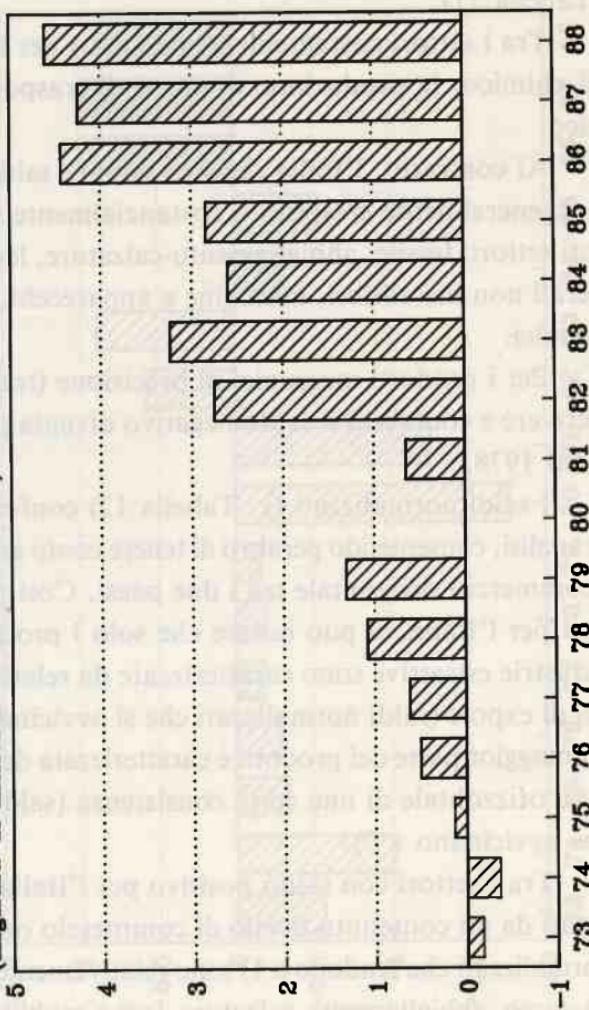
Tra i settori con saldo positivo per l'Italia, quelli caratterizzati da un contenuto livello di commercio orizzontale (saldi normalizzati che tendono a 1) sono relativamente più numerosi (pelli-cuoio, abbigliamento-calzature, legno-mobilio, poligrafico-editoriale, altri prodotti meccanici), relativamente meno numerosi sono invece quelli per i quali agli elevati livelli di export si accompagnano anche elevati livelli di import (saldi normalizzati che tendono a 0).

Se ne può quindi concludere che l'Italia sembra relativa-

Grafico 9

BILANCIA COMMERCIALE ITALIA-FRANCIA
Saldi Industrie Manifatturiere

(Migliaia di miliardi di lire correnti)



Fonte:Statistica del Commercio con l'Estero, Istat, vari anni.

TABELLA 11

BALANZA COMMERCIALE ITALIA-FRANCIA: FLUSSI NETTI PER SETTORE MERCENARIO (stretta %)

	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
I. PROD. AGRICOLI, ZOOTECN.	-188,09	-303,21	-490,39	-672,49	-75,31	-122,10	-309,27	-215,36	-722,35	-513,62	-304,19
COLTURA E PESCA											
II. PROD. IND. ESTRATTIVE	-85,04	-183,32	-161,39	-254,84	-24,98	-30,02	-71,39	-48,12	-187,69	-114,79	-39,42
-Ind. alimentari	+134,28	+269,14	+230,54	+286,07	+37,21	+54,88	+156,05	+133,11	+380,52	+295,68	+130,51
-" tabacca	-1,33	-2,07	-1,62	-2,46	-0,22	-0,29	-0,80	-1,03	-0,93	-0,98	-0,46
-" pelli e cuoio	6,58	21,66	25,32	33,22	2,62	5,82	22,56	21,62	83,69	52,88	29,55
-" tessili	58,72	127,03	175,34	283,76	22,73	45,52	145,95	109,15	350,02	269,40	159,78
-" abbigl. calz. arred.	85,08	178,19	209,26	403,18	38,10	61,58	187,59	131,71	402,45	279,51	166,72
-" legno e materiali	39,27	87,78	118,65	213,27	20,26	36,26	107,03	75,79	210,07	134,86	85,36
-" carta e cartoces.	3,39	4,88	11,62	3,36	-0,40	0,47	0,30	-1,00	-17,97	-13,66	-3,11
-" poligraf. ed edit.	21,96	46,04	51,83	72,47	11,44	27,60	17,51	35,36	34,10	21,69	
-" foto-foto-climat.	1,22	1,56	1,45	3,70	-0,43	-1,01	-3,59	0,68	2,74	0,55	
-" metallurgiche	-62,25	-117,14	-83,16	-199,12	-28,53	-27,93	-27,61	-19,22	-99,45	-66,27	-30,19
a) macchi e appar.	115,97	264,49	219,01	370,80	45,12	68,84	191,30	127,23	361,52	273,03	178,96
b) macchin. precisi	0,21	-3,01	2,17	17,67	1,70	7,00	28,18	18,41	51,01	24,76	12,65
c) mezzi di trasporto	-34,36	-86,83	-129,48	-255,46	-64,28	-83,69	-110,51	13,96	-146,41	-179,50	-60,31
d) altri prodotti	42,10	91,21	112,33	210,25	21,14	31,91	87,87	57,57	185,69	135,11	85,78
e) mercanzie varie	123,97	205,85	204,02	343,25	-1,32	24,06	196,84	217,18	451,81	303,39	217,08
III. PROD. IND. MANIFATT.											
" trasf. sito non aut.	51,56	100,67	120,97	133,22	17,53	25,31	66,48	41,89	119,20	80,46	53,12
" chimiche e aff.	-84,92	-153,91	-161,30	-305,98	-54,46	-89,89	-138,29	-117,11	-318,85	-267,71	-211,11
" gomma	7,15	9,06	14,76	26,16	-0,43	0,46	9,97	6,75	10,59	9,13	1,58
" manifatt. varie	56,59	106,08	95,22	166,31	13,96	15,21	38,69	9,85	-58,07	-18,89	-16,44
TOTALE (I+II+III)	-100,00	-100,00	-100,00	-100,00	-100,00	-100,00	100,00	100,00	-100,00	-100,00	100,00

Fonte: elaborazioni su dati Istat, Statistica Istruenda Ufficio Comercio Estero

TABELLA 12.

BILANCIA COMMERCIALE ITALIA-FRANCIA: SALDI NORMALIZZATI (*)

	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
I. PROD. AGRICOL., ZOOTECN., CACCIA E PESCA	-0.64	-0.49	-0.68	-0.64	-0.72	-0.70	-0.67	-0.68	-0.72	-0.71	-0.73
II. PROD. IND. ESPIRATIVE	-0.93	-0.93	-0.94	-0.93	-0.92	-0.88	-0.86	-0.87	-0.89	-0.91	-0.86
- Ind. alimentari	-0.39	-0.41	-0.34	-0.27	-0.38	-0.34	-0.35	-0.45	-0.38	-0.35	-0.37
- " tabacco	-0.84	-0.76	-0.78	-0.74	-0.65	-0.54	-0.51	-0.42	-0.43	-0.42	-0.46
- " pelli e cuoio	0.23	0.37	0.36	0.23	0.21	0.30	0.41	0.36	0.62	0.56	0.60
- " tessili	0.25	0.27	0.35	0.30	0.29	0.33	0.40	0.41	0.38	0.38	0.43
- " abbigl. calz. arred.	0.68	0.69	0.74	0.76	0.72	0.73	0.75	0.76	0.74	0.72	0.72
- " legno e mobili	0.68	0.71	0.78	0.78	0.72	0.74	0.78	0.81	0.76	0.72	0.75
- " carta e cartotecn.	0.69	0.67	0.17	0.17	0.03	-0.03	0.02	0.00	-0.12	-0.10	-0.11
- " poligraf. ed edit.	0.76	0.80	0.82	0.82	0.80	0.79	0.77	0.75	0.74	0.72	0.72
- " foto-fono-cinemat.	0.26	0.15	0.12	0.23	-0.18	-0.22	-0.32	0.11	0.14	0.06	0.07
- " metallurgiche	-0.22	-0.20	-0.14	-0.21	-0.26	-0.19	-0.07	-0.06	-0.12	-0.12	-0.10
a) macchi e appar.	0.33	0.31	0.31	0.32	0.30	0.31	0.35	0.34	0.31	0.32	0.34
b) meccan. precisi	0.00	-0.02	0.01	0.07	0.05	0.12	0.17	0.16	0.14	0.09	0.08
c) mezzi di trasporto	-0.06	-0.08	-0.11	-0.14	-0.28	-0.26	-0.13	0.03	-0.09	-0.12	-0.09
d) altri prodotti	0.42	0.49	0.53	0.58	0.54	0.54	0.57	0.55	0.54	0.57	0.57
- " meccaniche TOTALI	0.11	0.10	0.09	0.10	-0.00	0.04	0.12	0.19	0.13	0.12	0.15
- " trasf min non met.	0.47	0.46	0.50	0.49	0.42	0.40	0.43	0.42	0.38	0.38	0.43
- " chimiche e aff.	-0.21	-0.20	-0.20	-0.27	-0.33	-0.32	-0.19	-0.22	-0.19	-0.24	-0.21
- " gomma	0.14	0.09	0.12	0.15	-0.02	0.02	0.14	0.14	0.07	0.08	0.02
- " manifatt. varie	0.48	0.44	0.33	0.38	0.30	0.20	0.18	0.06	-0.10	-0.05	-0.07
III. PROD. IND. MANIFATT.	0.06	0.06	0.09	0.08	-0.00	0.03	0.10	0.11	0.08	0.07	0.11
T O T A L E (I+II+III) :	-0.03	-0.02	-0.01	-0.01	-0.08	-0.05	0.02	0.03	-0.01	-0.01	0.02

Fonte: Elaborazioni su dati Istat, Statistiche Annuali Commercio Estero.
Nota: (*) (Export-Import)/(Export+Import)

mente più specializzata rispetto alla Francia nei settori che rappresentano rispettivi punti di forza di un paese sull'altro.

In definitiva, i maggiori contributi positivi all'interscambio commerciale dell'Italia con la Francia derivano dai beni strumentali e dai beni di consumo (v. Tabella 13).

Il saldo dei prodotti estrattivi ed energetici è invece costantemente negativo per l'Italia. L'Italia è fortemente dipendente dalla Francia anche sotto il profilo dell'energia elettrica. Nel 1988 l'Italia importava dalla Francia 13.314 gigawatt, pari al 42% dell'import complessivo di energia elettrica del paese (v. Tabella 14).

Un ulteriore elemento di valutazione sulla struttura e sull'andamento della bilancia commerciale Italia-Francia si ottiene analizzando i flussi netti di prodotti secondo il relativo contenuto tecnologico (Tabella 13). Appare evidente come l'Italia si sia progressivamente specializzata in produzioni differenziabili a basso e a medio contenuto tecnologico, mentre si sia resa in misura crescente dipendente dalla Francia nelle produzioni a contenuto tecnologico elevato.

La scarsa specializzazione dell'Italia nei settori ad alta tecnologia, nonché le relativamente scarse risorse destinate in genere alle spese di R&S da questo paese nei diversi settori produttivi, si riflette sulla struttura e sulla dinamica della bilancia tecnologica con la Francia.

Nel 1986, il deficit tecnologico dell'Italia verso la Francia rappresenta circa il 16% del deficit complessivo. La Francia rappresenta il primo paese europeo fornitore netto di tecnologie all'Italia (Germania ed Inghilterra coprono singolarmente una percentuale pari circa alla metà di quella francese), e viene subito dopo gli Stati Uniti (circa 60%) a livello mondiale.

Dal primo anno considerato (1973) in avanti, la bilancia tecnologica Italia-Francia, è sempre stata fortemente negativa

TABELLA 13

BILANCI COMMERCIALE ITALIA-FRANCIA: SALDI NETTI DI BENI INDUSTRIALI ED ESTRATTIVI PER DESTINAZIONE ECONOMICA
E CONTENUTO TECNOLOGICO (struttura %)

DESTINAZIONE ECONOMICA	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Consumo immediato	63.81	61.16	52.42	89.65	145.91	265.34	40.90	24.06	25.60	32.69	24.18
Pr. energ., estratt.	-96.11	-70.80	-41.42	-44.38	-100.00	-135.38	-17.44	-15.23	-30.17	-27.74	-9.74
Intermedi e semilav.	-8.17	7.99	36.70	-5.18	-140.68	-138.63	28.46	22.31	31.93	21.70	31.84
Strument. e cons. durev.	140.47	101.65	52.29	59.91	-5.23	108.66	48.08	68.86	72.64	73.35	53.12
Totali	100.00	100.00	100.00	100.00	-100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
CONTENUTO TECNOLOGICO	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Alto	-82.42	-68.49	-36.78	-68.30	-227.95	-392.06	-25.43	-29.06	-41.24	-58.24	-22.91
Medio	87.11	53.70	22.77	25.54	-81.82	-47.29	20.68	44.68	34.47	36.54	28.31
Basso	95.31	114.79	114.01	142.76	209.77	539.35	104.74	84.38	106.77	121.69	94.60
Totali	100.00	100.00	100.00	100.00	-100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Fonte: Elaborazioni su dati Istat, Statistiche Annuali Commercio Estero

TABELLA 14

ENERGIA ELETTRICA: INTERSCAMBIO ITALIA-FRANCIA

NEL PERIODO 1970-88

Anno	IMPORT DALLA FRANCIA Gwh	% sul tot.	EXPORT Gwh	DALL'ITALIA % sul tot.
1970	1.140	24,4	314	44,4
1976	697	17,0	751	24,9
1981	3.009	25,9	951	48,3
1985	7.515	29,9	138	9,6
1986	12.847	53,7	183	10,1
1987	11.863	47,8	431	25,8
1988	13.314	41,6	231	32,2

Fonte: OCSE, Energy Statistics, vari anni

per l'Italia, con un trend peggiorativo crescente (cfr. grafico 10). A differenza di quanto osservato per la bilancia commerciale il saldo netto della bilancia tecnologica è per circa il 90% attribuibile all'industria manifatturiera.

L'Italia è tributaria della Francia dal punto di vista dell'interscambio tecnologico (v. Tabella 15) nella maggior parte dei settori, anche in quelli in cui è esportatrice netta di beni (es. nel 1985-86 il settore abbigliamento-calzature contribuisce per circa il 20% al deficit della bilancia tecnologica).

Fa costante eccezione a ciò il settore della meccanica di precisione, in cui, analogamente al saldo commerciale, anche il saldo di B.T. è costantemente positivo per l'Italia.

Se si osservano poi i saldi normalizzati (v. Tabella 16) risulta chiaramente come i flussi tecnologici siano quasi sempre prevalentemente a senso unico. Essendo i saldi negativi nella maggior parte dei settori, ciò significa che l'export tecnologico dell'Italia assume in generale valori piuttosto modesti rispetto all'import. Unica eccezione di rilievo è costituita dai mezzi di trasporto, per i quali il saldo normalizzato dal 1980 in avanti assume un segno positivo (tranne che nel 1986): il basso livello segnato da questo indicatore segnala peraltro la presenza di elevati flussi nei due sensi.

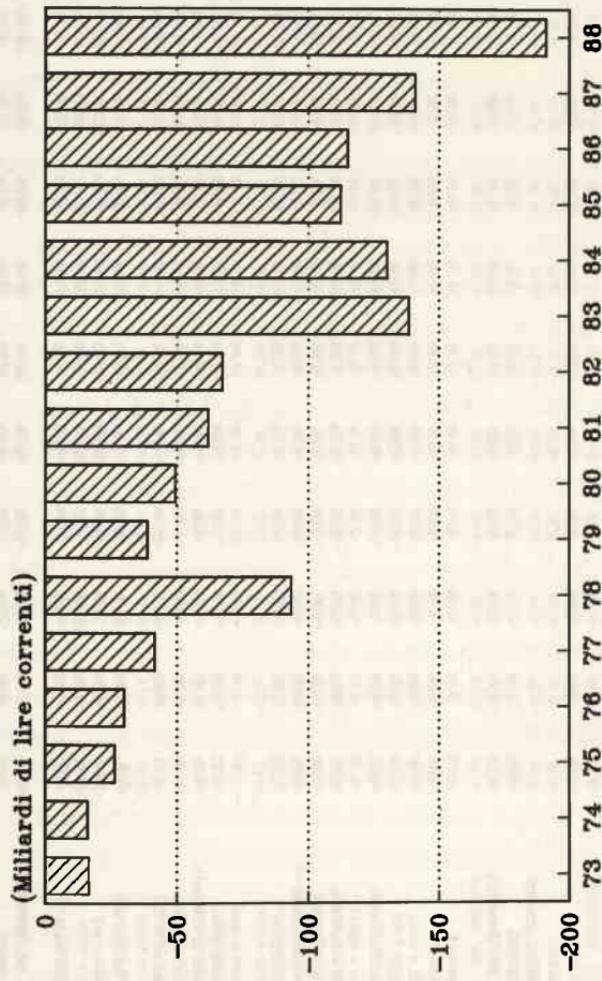
CONSIDERAZIONI D'INSIEME

I risultati cui si è pervenuti nel presente lavoro, offrono alcune indicazioni generali circa le caratteristiche dei processi d'internazionalizzazione incrociata tra l'Italia e la Francia.

In primo luogo è stata documentata l'entità e la natura del ritardo che ha caratterizzato gli investimenti diretti italiani verso la Francia rispetto a quelli di direzione opposta.

Grafico 10

BILANCIA TECNOLOGICA ITALIA-FRANCIA
Saldi Complessivi



Fonte: UIC, ISERDS-CNR

TABELLA 15

	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
BILANCIO TECNOLOGICO ITALIA-FRANCIA: FLUSSI NETTI PER SETTORI MONDIALI (struttura %)											
I. PROD. AGRICOL., ZOOTECN.	-0,05	-0,19	-0,13	0,29	0,36	0,31	0,40	0,12	0,14	0,06	-0,06
CACCIA E PESCA	-4,22	-4,65	-2,95	-9,26	-5,37	-0,11	-2,99	-2,15	-2,38	-3,28	-0,80
II. PROD. IND. ESTRATTIVE	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-Ind. alimentari	-0,58	0,45	-0,50	-2,00	-0,49	-2,74	-1,75	-0,19	-1,25	-1,64	-0,79
- " tabacco	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
- " pelli e cuoio	-0,29	-0,49	-0,35	-0,57	-1,98	-0,32	-0,69	-0,42	-0,67	-2,23	-2,90
- " tessili	0,10	-2,23	-28,19	-5,32	-7,05	-6,40	-4,46	-4,02	-3,34	-4,65	-2,69
- " abbigl. calz. arred.	-4,27	-9,17	-3,41	-7,29	-7,99	-8,32	-13,28	-13,76	-10,51	-16,05	-16,94
- " legno e mobili	-0,19	-0,03	-0,03	-2,54	-0,28	-3,10	-0,45	-1,20	-1,36	-2,21	-1,57
- " carte e cartotecn.	-0,27	-0,33	-0,14	-0,60	-1,94	-1,50	-0,55	-0,15	-0,14	-0,21	-0,33
- " poligraf. ed edit.	-0,04	-0,26	-0,01	-0,28	-0,71	-1,06	-0,68	-0,06	-0,04	-0,02	-0,05
- " foto-fono-cinemat.	-0,11	-0,43	-8,30	-0,52	-1,01	-0,44	-1,08	-0,33	-0,33	1,68	0,21
- " metallurgiche	-1,54	-1,06	-0,42	-0,14	-1,20	-0,23	-0,76	-0,57	-0,74	-1,63	-1,39
a) macchi e appar.	-3,99	-9,18	-4,75	-10,31	-8,50	-7,04	-6,28	-6,60	-3,47	-7,79	-9,55
b) meccanica precisa	2,11	3,53	0,58	1,87	1,49	2,64	1,50	0,72	0,65	1,91	2,02
c) mezzi di trasporto	-4,55	-3,87	-1,69	-6,48	5,78	1,16	-0,46	-1,10	0,26	-0,10	-
d) altri prodotti	-1,58	-0,45	-0,47	-1,02	-3,50	-1,46	-1,15	0,04	-29,04	-1,18	-1,72
e) meccaniche totali	-8,10	-9,59	-6,20	-15,94	-4,72	-4,71	-5,47	-4,74	-29,79	-6,80	-9,35
f) tratt. min. non met.	-3,61	-2,68	-21,31	-10,33	-7,83	-7,73	-7,44	-4,93	-3,65	-3,99	-4,26
- " chimiche e aff.	-24,59	-19,26	3,45	-24,74	-18,67	-17,63	-13,68	-9,73	-12,11	-23,07	-21,02
- " gomme	-39,48	-27,82	-13,26	-9,23	-33,73	-31,38	-31,58	-17,27	-18,69	-22,75	-24,27
- " metallif. varie	-3,32	-7,93	-4,57	-0,79	-1,15	-0,31	-3,05	-0,92	-0,70	-0,47	-1,01
III. PROD. IND. MANIFATT.	-86,21	-81,21	-84,31	-80,29	-88,66	-85,87	-85,83	-88,07	-85,10	-86,02	-86,36
IV. COSTR. IMPIAN.	-0,95	-0,83	-7,48	9,29	-0,13	-0,09	1,32	0,28	-0,31	-0,16	-0,56
V. EN EL GAS ACQ.	-5,12	-3,12	-0,56	-0,84	-0,32	0,18	-0,39	0,14	0,06	-0,03	-0,03
VI. COMMERCIO	-3,03	-6,12	-3,24	-8,57	-7,08	-8,03	-6,62	-5,60	-5,41	-5,99	-6,61
VII. TRASPORTI	-0,24	-0,51	-0,37	0,06	-0,23	-0,03	0,06	0,21	0,01	0,00	-0,92
VIII. CRED. SERV.	-0,15	-2,16	-0,07	-1,64	-1,21	-6,40	-4,73	-4,93	-7,01	-4,59	-4,66
IX. CLASSIFICAZ.	-0,63	-1,33	-0,93	0,93	0,90	0,90	0,90	0,90	0,90	0,90	0,90
TOTALE (I+II+III)	-100,00	-100,00	-100,00	-100,00	-100,00	-100,00	-100,00	-100,00	-100,00	-100,00	-100,00

Fonte: Elaborazioni su dati UIC, ISBNS-C.N.R., vari aut.

TABELLA 16

BILANCIA PSICOLOGICA ITALIA-PANCIOLA: SALDI NOMINALIZZANTI (%)

	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
I. PROD. AGRICOLI, ZOOTECN.	-1,00	-1,00	-1,00	0,19	0,33	0,41	0,33	0,31	0,22	0,07	-0,07
CACCIA E PESCA	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-0,99	-0,65	-1,00	-1,00	-0,99
II. PROD. IND.ISTRATTIVE	-0,45	0,19	-0,72	-0,89	-0,08	-0,93	-0,79	-0,17	-0,98	-1,00	-0,70
-Ind. alimentari e tab.	-1,00	-0,95	-1,00	-1,00	-1,00	-0,68	-0,90	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00
-" pellicci e cuoio	0,05	-0,66	-0,96	-0,76	-0,01	-0,06	-0,68	-0,84	-0,83	-0,84	-0,59
-" tessuti	-0,38	-1,00	-0,94	-0,84	-0,91	-0,93	-0,96	-0,96	-0,96	-0,96	-0,96
-" abbigli. calz. arred.	-0,35	-0,17	-0,36	-0,33	-0,55	-1,00	-0,84	-0,92	-0,75	-0,97	-0,85
-" legno e mobili	-0,93	-0,93	-0,65	-1,00	-0,50	-0,94	-0,84	-0,99	-1,00	-0,90	-0,90
-" carta e cartoneen	-0,08	-0,49	0,03	-0,28	-0,50	-0,82	-0,79	0,11	-0,11	-0,04	-0,06
-" poligraf. ed edit.	-0,23	-0,45	-0,36	-0,37	-0,60	-0,43	-0,78	-0,70	-0,04	0,11	0,10
-" foto-fono-tlment.	-0,35	-0,81	-0,71	-0,12	-0,57	-0,22	-0,95	-0,98	-0,86	-0,99	-0,86
-" metallurgiche	-0,53	-0,79	-0,60	-0,65	-0,55	-0,59	-0,50	-0,76	-0,53	-0,71	-0,70
a) macch. e appar.	0,38	0,93	0,63	0,38	0,44	0,90	0,34	0,38	0,31	0,73	0,70
b) meccan. precia	-0,82	-0,63	-0,57	-0,56	0,27	0,11	0,08	0,26	0,39	0,07	-0,02
c) mezzi di trasporto	-1,00	-0,94	-1,00	-0,15	-0,75	-0,42	-0,29	0,03	-0,97	-0,43	-0,49
d) altri prodotti	-0,40	-0,45	-0,51	-0,41	-0,11	-0,16	-0,23	-0,29	-0,18	-0,34	-0,35
e) meccaniche TUTTI	-" trasf. min. non met.	-1,00	-1,00	-1,00	-0,99	-0,99	-1,00	-0,99	-0,99	-0,97	-0,99
-" chimiche e aff.	-0,79	-0,78	0,12	-0,68	-0,57	-0,59	-0,53	-0,57	-0,82	-0,83	-0,79
-" gomme	-0,38	-0,39	-0,99	-0,99	-1,00	-0,99	-0,97	-1,00	-0,99	-1,00	-0,97
-" sussidiari varie	-0,77	-0,33	-0,79	-0,48	-0,73	-0,50	-0,33	-0,71	-0,77	-0,52	-0,69
III. PROD. IND. MANIFATT.	-0,78	-0,79	-0,67	-0,65	-0,58	-0,68	-0,68	-0,80	-0,81	-0,78	-0,74
IV. COSTR. IMPAT.	-0,52	-0,36	-1,00	0,39	-0,43	-0,10	0,56	0,26	-0,22	-0,16	-0,56
V. EN EL GAS ACC.	-1,00	-1,00	-1,00	-0,92	-0,92	0,63	0,55	0,85	0,77	-0,17	-0,39
VI. COMMERCIO	-0,52	-0,98	-0,97	-0,76	-0,84	-0,87	-0,72	-0,76	-0,59	-0,47	-0,51
VII. TRASPORTI	-1,00	-0,80	-0,99	0,92	-0,98	-0,03	0,05	0,67	0,03	0,01	-0,55
VIII. GRAD SERV.	-0,31	-0,80	-1,00	-0,87	-0,43	-0,83	-0,27	-0,75	-0,62	-0,53	-0,49
IX O T. L. F. (I+II+III)	-0,79	-0,80	-0,70	-0,68	-0,59	-0,69	-0,61	-0,78	-0,77	-0,73	-0,70

Fonte: Elaborazioni su dati I.G.C., ISSIS-C.M.R., anni vari.
Nota: (*) (Introiti-Zadozioni)/(Introiti-Zadozioni)

Oltre ad aver iniziato a penetrare nel sistema produttivo francese con investimenti di una certa rilevanza soltanto a partire dagli anni '30 e, più in particolare, dagli anni '60, le imprese italiane hanno concentrato i loro interventi in settori (beni di consumo e produzioni meccaniche) caratterizzati da basso e medio contenuto tecnologico.

Viceversa, le produzioni prescelte dalle imprese francesi nei loro insediamenti italiani, iniziati già da fine '800, si sono indirizzate in minore misura verso la produzione di beni di consumo, lasciando più spazio alla produzione di intermedi e, in generale, a settori ad alto contenuto tecnologico.

Nella seconda metà degli anni '80 il processo d'integrazione dei due sistemi produttivi ha subito una notevole accelerazione, nel quadro delle generali tendenze verso il completamento del mercato unico europeo e verso il progressivo allargamento dei confini geografici di molti mercati.

Un simile processo ha interessato in misura crescente, oltre che i settori dell'industria, i servizi (al consumo ed alle imprese) ed i settori finanziari.

I grandi gruppi continuano a concentrare gran parte del processo d'investimento reciproco anche se gruppi di minori dimensioni partecipano in misura crescente al fenomeno.

Per quanto riguarda l'industria il processo di internazionalizzazione e di compenetrazione dei mercati ha comportato l'opportunità/esigenza da un lato di concentrare le attività produttive di certi settori, dall'altro di creare dei collegamenti sempre più stretti con i servizi e le attività finanziarie.

Un simile fenomeno si è accompagnato alla creazione ed al progressivo allargamento di una rete di incroci azionari tra gruppi dei due paesi, nell'ambito di accordi di collaborazione o più generalmente per realizzare coordinamenti sul piano strategico in svariati settori.

Nei settori industriali, le linee di specializzazione seguite dai due paesi nei loro investimenti reciproci fino agli inizi degli anni '80, trovano una conferma anche nella seconda metà del decennio.

Il recupero mostrato dall'Italia nei confronti della Francia per quanto riguarda l'entità degli investimenti diretti non sembra quindi aver sostanzialmente modificato le tendenze di specializzazione relative messe in luce nel lungo periodo.

D'altra parte simili tendenze sembrano coerenti con le scelte effettuate da ciascun paese circa le proprie strutture produttive interne e circa le rispettive specializzazioni internazionali.

Per quanto riguarda il commercio estero l'Italia ha concentrato i suoi punti di forza in alcuni poli di competitività in gran parte complementari rispetto a quelli dei principali partners europei, compresa la Francia. Quest'ultima ha maggiormente diversificato le sue specializzazioni, e le ha sviluppate in diretto confronto con i paesi più industrializzati.

Se si tiene conto del tipo di «performance» mostrato dai due paesi nel commercio internazionale, sia a livello complessivo, sia nei rapporti reciproci, non appare così immediato poter formulare valutazioni «qualitative» circa le scelte di specializzazione effettuate nei rispettivi investimenti diretti reciproci. L'Italia ha registrato una «performance» internazionale sotto certi aspetti relativamente migliore rispetto alla Francia nonostante le scarse risorse destinate ai settori ad alta tecnologia e l'elevata specializzazione nei settori tradizionali «leggieri».

INTEGRAZIONE PRODUTTIVA E COMMERCIALE TRA PAESI INDUSTRIALIZZATI: RICHIAMI ALLA TEORIA*

Laura Rondi

1. Introduzione

Quando aumenta l'integrazione tra due paesi? Se assumiamo che ciò avvenga quando si registra una tendenza progressiva delle relazioni socio-economiche e dell'interscambio (e non, quindi, della vendita unilaterale) di informazioni, conoscenze, beni qualitativamente e merceologicamente assimilabili, capitali e investimenti produttivi, allora operiamo implicitamente una scelta di campo: l'integrazione è tra paesi in qualche modo «simili», tra paesi con livelli di reddito pro capite e di industrializzazione simili o con divari che si vanno sostanzialmente riducendo. Escludiamo, con ciò, i casi in cui le relazioni commerciali o produttive tra paesi sono determinate da dotazioni fattoriali macroscopicamente differenti (Know-how contro grano o petrolio).

Concentrandosi sugli aspetti più strettamente economici, e scontato l'effetto di eventuali barriere tariffarie o non tariffarie, l'integrazione induce ciascun paese coinvolto a considerare i mercati nazionali dei propri partners (intesi nella

(*) Il presente lavoro si colloca nell'ambito della ricerca «Il fenomeno degli investimenti esteri incrociati tra paesi ad elevato grado di industrializzazione» facente parte del Progetto Finalizzato «Servizi e Strutture per l'Internazionalizzazione delle Imprese».

loro accezione più ampia, e quindi includendo caratteristiche della domanda, struttura produttiva, tecnologia, meccanismi istituzionali) come la potenziale estensione del proprio mercato interno. Se poi si introduce nell'analisi il fattore temporale, si scopre che l'integrazione è non di rado il risultato di un processo storico cui non sono affatto estranei fattori come la distanza geografica, le affinità culturali, le relazioni politiche, le alleanze militari, ecc., e pertanto il fenomeno deve essere inserito e valutato nell'ambito del processo di liberalizzazione degli scambi, dell'allentamento di vincoli protezionistici esplicativi o occulti e del passaggio (senza dubbio non istantaneo né precisamente collocabile nel tempo) da un regime di autarchia a una situazione di libero scambio.

Delineate le caratteristiche generali dei partners dell'interscambio, il problema può essere posto nei termini seguenti: in quali campi, o settori si realizza l'integrazione? O, ancora, l'integrazione implica (si traduce in) una ricerca di complementarietà oppure comporta delle «sovraposizioni» che generano, per ragioni da approfondire, uno scambio di beni sostanzialmente simili o sostitutivi e quindi concorrenziali rispetto alle produzioni interne?

I riscontri empirici degli ultimi anni segnalano, univocamente, che gli scambi commerciali (flussi di import-export) tra paesi industrializzati riguardano in misura crescente manufatti della medesima branca o settore industriale. Meno numerose, ma per lo più nella stessa direzione, sono le evidenze sui flussi incrociati di investimenti produttivi. Se si sceglie di tenere conto di questi risultati, l'analisi dei processi di integrazione produttiva e commerciale comporta un'ulteriore delimitazione nel campo di ricerca in cui oggetto di studio sono paesi sostanzialmente «simili», nell'ipotesi che questi si scambino prodotti simili e/o investano reciprocamente nei medesimi settori.

Date queste premesse, può sembrare che la ricerca delle determinanti e delle motivazioni di questo fenomeno potrebbe essere affrontata alleggerendosi del bagaglio delle teorie che spiegano la specializzazione tra paesi in base ai vantaggi comparati, alle dotazioni e alle intensità fattoriali, e quindi di buona parte del corpo delle teorie sul commercio internazionale (in particolare di quello che, direttamente o indirettamente, è stato maggiormente sottoposto a verifica). Ma non è così: proprio il fatto di aver delimitato il campo di indagine richiede di considerare con attenzione (e senza esclusioni aprioristiche) sia gli apparenti fattori di contrasto sia gli eventuali punti di contatto tra le ipotesi della ricerca empirica e i presupposti delle teorie tradizionali. Eventuali incompatibilità potrebbero infatti derivare da una cattiva specificazione del problema o dall'imprecisa approssimazione di qualche aspetto o di qualche variabile, e ciò, a sua volta potrebbe indurre a rifiutare erroneamente spiegazioni del «pattern» di interscambio valide e in grado di contribuire alla comprensione del fenomeno degli investimenti produttivi incrociati tra paesi.

Uno degli obiettivi di questa ricerca è infatti quello di analizzare le modalità di tale processo nel caso di Italia e Francia, integrando le proposte interpretative offerte dalle teorie degli investimenti diretti all'estero con le predizioni dei modelli di specializzazione commerciale. In questa prospettiva, la verifica empirica delle «spiegazioni» del commercio internazionale più rilevanti ai nostri fini dovrebbe quindi risultare strumentale e complementare alla successiva e conclusiva analisi delle determinanti degli investimenti produttivi. Questo contributo ha l'obiettivo di introdurre le principali ipotesi interpretative fornite dalle teorie del commercio internazionale: da quelle tradizionali e consolidate, basate sui fattori dell'offerta (sez. 2), a quelle specificamente centrate sulle differenze tecnologiche tra paesi

(sez. 3), fino ai modelli basati sulla rilevanza della domanda (sez. 4.1) o caratterizzate dal tentativo di introdurre la concorrenza imperfetta in uno schema di equilibrio economico generale del commercio internazionale (sez. 4.2). Rilevanti ai nostri fini sono quegli aspetti che più facilmente concorrono a formare un quadro di riferimento teorico e metodologico per l'analisi degli investimenti produttivi incrociati tra Italia e Francia. Tali aspetti sono quindi destinati ad essere ampliati ed «agganciati» in una successiva indagine alle principali spiegazioni degli investimenti diretti all'estero tra paesi industrializzati.

2. Teorie tradizionali dei Vantaggi Comparati

Con questa espressione si ricoprendono generalmente i modelli di ispirazione ricardiana e neo-ricardiana e quelli di ispirazione neoclassica (in particolare il modello di Heckscher-Ohlin [H-O]), tuttavia la maggior parte delle spiegazioni esistenti dei «patterns» del commercio internazionale (CI) hanno una radice comune nella teoria dei vantaggi comparati. Ciò risulta evidente se si considerano le ipotesi e le finalità interpretative dei numerosi modelli sottoposti a verifica, i quali per lo più mettono in relazione svariati indicatori della performance del commercio estero di un dato paese con possibili determinanti di vantaggi comparati.

In estrema sintesi, i modelli che spiegano il pattern dell'interscambio in base alla legge dei vantaggi comparati poggiano sull'ipotesi che i paesi tendano ad esportare quei prodotti che in autarchia hanno un costo - e quindi un prezzo - relativo più basso. Il nucleo della teoria deriva dal modello di Ricardo e Torrens, successivamente integrato dalle ipotesi neoclassiche di Heckscher-Ohlin, che collocano la teoria stessa in un contesto

di concorrenza perfetta. In entrambi i modelli l'attenzione è centrata su particolari caratteristiche produttive delle merci e dei paesi. Dal punto di vista della sequenza logica delle ipotesi, l'aspetto più rilevante è che sono proprio queste caratteristiche a determinare i prezzi relativi di autarchia: la composizione dell'interscambio può essere spiegata solo se prima è possibile spiegare i vantaggi comparati sulla base delle caratteristiche del paese confrontate con quelle del suo partner (in altre parole è prioritario che la relazione tra le caratteristiche «relative» del paese e le merci scambiate sia nota). In una prospettiva di analisi rigorosa, quindi, solo se preliminarmente e correttamente identificati, i vantaggi comparati dovrebbero poter rientrare in una spiegazione del CI (1). L'inconveniente principale è che, purtroppo, la relazione tra commercio estero e prezzi relativi di autarchia non è chiara né, tantomeno, facilmente derivabile. E il problema è ancora più complesso qualora si voglia incorporare tale relazione entro uno schema di equilibrio economico generale, tradizionalmente ritenuto più appropriato per un'analisi completa del pattern commerciale di un paese o del mondo.

2.1 Ricardo

Il modello di Ricardo, considerato nella sua versione più diffusa che assume il lavoro come unico fattore di produzione, attribuisce interamente i vantaggi comparati a differenze tra «costi comparati» (cioè tra costi relativi di produzione, o costi rela-

(1) Per un'esposizione esaurente della relazione che lega prezzi relativi di autarchia, caratteristiche relative dei prodotti e dei paesi e commercio estero, e delle implicazioni sulla significatività delle consuete analisi di regressione utilizzate nelle verifiche empiriche, si veda Deardorff (1984).

tivi del lavoro) derivanti da differenze nei fabbisogni unitari di manodopera richiesti dalla tecnica produttiva, i quali, a loro volta, determinano i prezzi relativi in autarchia (2). Su queste basi, la teoria prevede che ciascun paese si specializzerà nella produzione (e nell'esportazione) del bene in cui ha il vantaggio relativo (costo comparato) maggiore (minore).

Nella terminologia corrente, l'accento sulle differenze tra i fabbisogni unitari di lavoro impliciti nelle tecniche produttive richiama il concetto di differenziale tecnologico tra paesi; non a caso in campo applicato una delle procedure più diffuse per sottoporre a verifica la teoria o, alternativamente, per individuare le determinanti dei vantaggi comparati consiste nello spiegare le differenze tra paesi sulla base delle rispettive produttività del lavoro nei vari settori (si veda, tra gli altri, Balassa [1963]).

2.2 *Heckscher-Ohlin*

La teoria H-O è più complessa perché, oltre ad essere basata su un numero maggiore di ipotesi restrittive che derivano in parte dall'assunto della concorrenza perfetta, pone l'accento sulle differenze delle dotazioni di fattori tra i paesi. Come è noto la teoria predice che i paesi tenderanno ad esportare quei beni la cui produzione richiede un impiego relativamente più intenso del fattore di cui il paese ha una dotazione relativa più abbondante. La maggiore complessità deriva dal fatto che, sottostante la spiegazione del pattern degli scambi, vi è una triplice

(2) Dati due paesi e due prodotti, il costo comparato può essere definito come il rapporto tra i costi (unitari) assoluti dei due beni nel medesimo paese, oppure come il rapporto tra i costi (unitari) assoluti della medesima merce nei due paesi (Gandolfo [1978]).

relazione fra dotazioni di fattori, intensità fattoriale e scambio tra paesi.

Tra le ipotesi di partenza destinate a risultare cruciali riguardo agli sviluppi successive delle teorie del commercio internazionale, vi sono: l'assenza di differenze tecnologiche e l'assenza di differenze dal lato della domanda tra paesi (in seguito all'assunzione di identità tra i sistemi di preferenze dei consumatori e di indipendenza della composizione della domanda dai livelli di reddito e, quindi, di funzioni di preferenza omotetiche) (3). Queste ipotesi, da un lato, sono ritenute troppo astratte e irrealistiche per poter spiegare le relazioni tra strutture produttive e CI: ciò vale particolarmente per le situazioni non perfettamente concorrenziali, nelle quali proprio le differenze tecnologiche, il tasso di innovazione, i rendimenti di scala non costanti e le diversità dal lato della domanda assumono un ruolo decisivo. D'altro lato, esse sono indirettamente all'origine delle principali perplessità circa la validità delle predizioni della teoria stessa. Dall'analisi empirica degli scambi tra paesi con grado di industrializzazione altamente omogeneo (e quindi approssimativamente coerenti con le ipotesi standard citate), è infatti emerso che, invece di riscontrare una tendenza all'aumento della specializzazione produttiva e del commercio inter-industriale, l'evoluzione degli scambi consiste generalmente in un incremento della quota del commercio intra-industriale.

Naturalmente, la letteratura empirica applicata ai flussi di importazioni e di esportazioni tra paesi con livelli simili o diversi di industrializzazione (sia quella mirata alla verifica dei diversi approcci teorici sia quella indirizzata alla ricerca di ulteriori

(3) Come è noto, altre assunzioni essenziali sono: assenza di costi di trasporto, immobilità internazionale dei fattori, assoluta libertà negli scambi e assenza di inversione dell'intensità fattoriale dei prodotti.

spiegazioni delle tendenze emergenti nel secondo dopoguerra) ha riguardato molti altri aspetti e ha messo in luce molti altri interrogativi circa le ipotesi e la capacità esplicativa delle teorie tradizionali. Sebbene questa non sia la sede per approfondire i numerosi riscontri in questo campo, considerate le loro implicazioni sugli indirizzi della ricerca empirica, si ritiene opportuna una breve digressione.

Come noto, l'insoddisfazione circa le capacità esplicative della teoria H-O si è manifestata a partire dai risultati ottenuti da Leontief (1954) sul contenuto fattoriale dei flussi di commercio estero statunitensi; l'esercizio, è bene ricordarlo, non si configurava come un test della teoria H-O, in quanto non si basava su una misura delle dotazioni fattoriali. Il riscontro, abbastanza sorprendente, che il rapporto tra capitale e lavoro incorporato nelle esportazioni degli Stati Uniti era inferiore a quello incorporato nelle importazioni rappresentò un forte stimolo per la ricerca di nuove proposte interpretative, provocando un'esplosione di verifiche empiriche che fanno riferimento a due versioni leggermente diverse del teorema H-O.

Da un lato, vi è l'analisi della composizione dei flussi commerciali basata su un modello generalizzato delle intensità fattoriali che, in teoria, rappresenta la formulazione più corretta del modello H-O, in quanto impone di tener conto esplicitamente della relazione con le dotazioni fattoriali relative. Seguendo questa impostazione, le verifiche empiriche, condotte con tecniche di analisi della regressione tra il commercio estero e le sue determinanti, sono correttamente specificate soltanto nel caso in cui venga prima definita una relazione tra prezzi relativi di autarchia e intensità fattoriali che tiene conto anche delle dotazioni fattoriali relative. In realtà le verifiche effettuate hanno considerato soltanto la relazione tra scambi ed intensità fattoriali, trascurando (e dando quindi per scontata) la relazione con

le dotazioni (Baldwin [1971]). Di conseguenza, le incertezze riguardanti tanto la forma della relazione tra le variabili quanto la definizione e la misurazione delle variabili stesse impongono forti cautele nell'interpretazione dei risultati di queste verifiche, sia cross-sectors sia cross-countries (Helg e Onida [1985a] e Onida [1989]).

La seconda versione fa riferimento non tanto alle dotazioni fattoriali di un certo paese, quanto al contenuto fattoriale delle sue esportazioni e importazioni. In base a questa impostazione, che risale a Vanek (1968), i paesi tenderanno ad esportare i servizi dei loro fattori più abbondanti, incorporati direttamente o indirettamente nelle merci scambiate con l'estero. («La nazione meglio dotata relativamente di un fattore produttivo sarà esportatrice netta dei servizi di tale fattore e importatrice netta dei servizi dell'altro fattore», Helg e Onida [1985a, p. 127]). È questa la versione del modello di H-O implicitamente sottoposta a verifica da Leontief nel suo confronto tra il rapporto tra capitale e lavoro nelle esportazioni e nelle importazioni USA di merci sostitutive.

Per concludere, nel dibattito sull'interpretazione del famoso «paradosso» di Leontief, il contributo più rilevante è forse quello di Leamer (1980) il quale, utilizzando gli stessi dati di Leontief, mise in evidenza che gli Stati Uniti erano esportatori netti sia dei servizi del capitale sia dei servizi del lavoro. Riesaminando il risultato alla luce dei saldi dell'interscambio per le merci considerate da Leontief, Leamer dimostrò che un test valido della composizione effettiva del commercio, in caso di disequilibrio nei saldi, deve essere basato su un confronto tra le intensità fattoriali incorporate nella produzione interna contro quelle dei consumi interni, invece che su quelle dei flussi di

import-export (4). Procedendo in questo modo, infatti, si evita di derivare erroneamente i vantaggi comparati sulla base di un pattern di dotazioni fattoriali relative non appropriamente identificato e si ottiene una spiegazione più precisa del pattern di scambio.

3. Le teorie tecnologiche del commercio internazionale

Sotto questa dizione vengono spesso raggruppate un insieme di teorie che non sono accomunabili in termini di obiettivi, né dall'intenzione di capovolgere le predizioni dei modelli tradizionali, né dal rifiuto della legge dei vantaggi comparati. Nascono parte in risposta agli interrogativi posti dal «paradosso» di Leontief e parte in risposta al crescente bisogno di realismo originato sia dal riconoscimento dell'impatto della tecnologia sia di alcuni fenomeni connessi alle tendenze dei processi di internazionalizzazione che caratterizzano l'era post-bellica (tra cui, la diffusione delle imprese multinazionali, il ruolo crescente degli Stati Uniti, il commercio intraindustriale, ecc.). Più precisamente, queste teorie riconsiderano una delle ipotesi del modello H-O prima definite «cruciali», l'assenza di differenze tecnologiche tra i paesi, introducendo nella spiegazione dei pattern del commercio estero concetti quali: il tempo, l'imperfezione nella trasferibilità delle informazioni e della conoscenza tecnico-scientifica, la mobilità internazionale del capitale e del lavoro, la rendita monopolistica.

(4) In caso di surplus con l'estero, un paese risulta esportatore netto anche dei servizi di fattori non relativamente abbondanti. Pertanto i rapporti tra i fattori incorporati nelle esportazioni e nelle importazioni non necessariamente sono in relazione con le dotazioni fattoriali relative.

Il nucleo delle teorie «tecnologiche» del commercio internazionale viene di solito fatto risalire a Posner (1961) che, nel suo modello del «gap tecnologico», opera il primo strappo con la teoria tradizionale mediante l'introduzione di un nuovo concetto di «vantaggio tecnologico» che non necessariamente è riconducibile alla presenza di vantaggi comparati spiegati in termini di intensità e dotazioni fattoriali. La posizione di vantaggio e, di conseguenza, il successo commerciale di un paese sono legati alla creazione e allo sviluppo di innovazioni di prodotto o di processo e, per questo motivo, sono temporanei, cioè, durano fino a quando l'innovazione non verrà imitata in altri paesi. È quindi sottintesa l'idea di un processo dinamico in cui i prodotti e i processi si rinnovano continuamente e le tecnologie esistenti si trasferiscono gradualmente ad altri paesi. Posner, tuttavia, considera solo l'aspetto commerciale del fenomeno, trascurando quindi la possibilità che le stesse imprese innovative scelgano di trasferire (o, meglio, di riallocare) le attività operative per minimizzare i costi di produzione, secondo la logica delle multinazionali della prima generazione.

L'idea di Posner viene ripresa da Vernon (1966) e da Hirsch (1967), per mezzo della nozione di ciclo di vita del prodotto. In particolare, Hirsch pone l'accento sui cambiamenti richiesti, nella tecnologia di produzione del bene, dalla sua progressiva standardizzazione, i quali comportano, a loro volta, delle modifiche nelle intensità fattoriali e nella qualità stessa dei fattori impiegati (ad es. manodopera qualificata). Di conseguenza, da questo punto di vista, la logica sottostante le predizioni circa la definizione del pattern commerciale successivo alla fase innovativa, si ricollega non solo a quella della legge dei vantaggi comparati, ma anche al teorema di H-O, seppure in una versione multi-fattoriale e dinamica.

Vernon, al contrario, rifiuta di assumere i vantaggi com-

parati come determinanti del commercio internazionale. Non sono, infatti, né le intensità fattoriali né i costi comparati a spiegare la creazione di innovazioni e, successivamente, i flussi di esportazioni, ma la vicinanza fisica ai mercati in cui la domanda di nuovi prodotti si manifesta (o è in condizione di potersi esprimere). Solo in una seconda fase, con la standardizzazione e la maturazione del bene, le produzioni verranno riallocate secondo criteri di minimizzazione dei costi. Di particolare rilievo, in questo modello, è lo spostamento dell'enfasi dalle condizioni di offerta a quelle della domanda (5) che, in una versione successiva (Vernon [1979]), viene ulteriormente accentuata. Il ruolo della domanda, infatti, risulta essere cruciale anche nelle fasi successive a quella di introduzione del bene innovativo, e cioè negli stadi di maturità, quando, per rinviarne il declino, interviene lo stimolo a differenziare la produzione, giocando sulle imperfezioni della domanda stessa. Da questo punto di vista, i collegamenti con una concezione del mercato sempre più distante dalla concorrenza perfetta e le possibili implicazioni sulla componente intra-industriale del commercio sono evidenti, e recuperano in parte la capacità interpretativa di questo modello.

Nell'ambito delle teorie tecnologiche è infine possibile - con qualche forzatura - includere il modello «neo-fattoriale», sebbene questo risulti ancora molto legato alle ipotesi del teorema di H-O e, in particolare, ad un'impostazione statica. Tale approccio riconsidera i dubbi generati dal paradosso di Leontief alla luce di una ridefinizione dei fattori esplicativi del pattern dell'interscambio che introduce la dotazione relativa di capitale umano (misurata dalla manodopera qualificata) come fattore di produzione separato. Nei suoi sviluppi «neo-tec-

(5) Non a caso, infatti, Vernon, nel definire il suo modello, viene influenzato dall'ipotesi di Linder (1961) (cfr. più avanti).

nologici», peraltro, questo approccio si diparte maggiormente dalle ipotesi della teoria tradizionale in quanto introduce, come ulteriori fattori capaci di generare vantaggi comparati, delle variabili «tecnologiche» collegate alle attività di ricerca e sviluppo, ai brevetti, ecc.. A proposito dei risultati delle verifiche empiriche di questi modelli (6), peraltro, è bene sottolineare alcuni inconvenienti che ne restringono la validità interpretativa. Le cosiddette variabili «tecnologiche» che misurano l'«output» di innovazione, sono infatti ovviamente correlate anche con quel particolare insieme di conoscenze, competenze ed esperienza, specifico di ogni impresa, settore o paese, che consente di generare e sviluppare l'innovazione stessa e, successivamente, di sfruttarla economicamente. Di conseguenza, con riferimento alle possibili determinanti del commercio estero, è difficile distinguere gli effetti attribuibili alla tecnologia da quelli riconducibili al capitale umano e alle capacità specifiche dell'impresa o del paese (Deardorff [1984]). Ma non solo: la stessa ipotesi di causalità sottostante questi modelli - dall'innovazione alla competitività - è anche molto ambigua. È infatti altrettanto plausibile che, dati altri fattori non tecnologici (di prezzo o non di prezzo) capaci di influenzare positivamente la competitività estera e quindi i margini di profitto delle imprese, queste impieghino tali risorse proprio per intraprendere le attività di ricerca e lo sviluppo di innovazioni (Helg e Onida [1985b]).

Tali obiezioni (7) invitano a considerare con prudenza i risultati delle verifiche basate sulle teorie tecnologiche, soprattutto nel caso in cui queste siano utilizzate come test del pattern

(6) Per una breve rassegna delle verifiche più rilevanti cfr. Deardorff (1984).

(7) Per un'esposizione più completa si vedano Helg e Onida (1985a e 1985b).

commerciale di un dato paese. Ciononostante, come afferma Onida (1989, p. 22): «i coefficienti di regressione cross-sector e cross-country possono invece rivelare quali sono, e in che misura, i settori strutturali e le caratteristiche industriali del paese che svolgono la funzione di “agenti fertilizzanti” o “fonti” dei fattori specifici di competizione non osservati», con evidenti vantaggi per i policy makers. Infatti «il genere di informazione desumibili dall’analisi dei coefficienti di regressione va dal confronto tra paesi e nel tempo delle strutture dei vantaggi comparati, alle implicazioni politiche che permettono di stabilire, ad esempio, quali sono le caratteristiche del paese o dei settori che meritano di essere accentuate o mantenute allo scopo di migliorare o difendere una data struttura dei vantaggi comparati ritenuta “desiderabile”». (pp. 22 e 23).

Altre perplessità permangono, tuttavia, e derivano in parte dalle riserve espresse dallo stesso Vernon (1979) a proposito della validità interpretativa della sua teoria del ciclo di vita del prodotto, e comunque estendibili a tutte le teorie cosiddette «tecnicologiche». In un mondo in cui le differenze tra i livelli di reddito e tra i costi relativi di produzione, così come i differenziali tecnologici, tendono a diminuire e in cui, contemporaneamente, lo sviluppo delle multinazionali ha ridotto l’esigenza di avviare la produzione dei beni innovativi in prossimità del mercato più favorevole, il ruolo della tecnologia come determinante delle direttive del commercio estero e delle performances esportative dei singoli paesi può infatti risultare molto ridimensionato. Qualora, invece, come nei modelli più recenti trattati nei paragrafi seguenti, l’innovazione sia intesa come apporto di modifiche non radicali ad un prodotto, ossia in termini di differenziazione del prodotto in un contesto di concorrenza monopolistica, la variabile tecnologica ritorna ad assumere un ruolo esplicativo rilevante.

4. Teorie del Commercio Internazionale basate sulla domanda

Un filone di modelli e di teorie che in parte si basa su una visione più realistica delle recenti tendenze del CI e in parte deriva dal riscontro di alcune «regolarità empiriche» che paiono contraddirsi le predizioni della teoria standard, ha posto l'enfasi sulle caratteristiche della domanda sui vari mercati interni. Nonostante la teoria del commercio internazionale combini elementi riguardanti il comportamento dei consumatori con la struttura della produzione, di fatto le teorie tradizionali si distinguono per aver posto l'accento sulle variazioni delle specificazioni dell'offerta e quindi sul lato della produzione. L'allontanamento dalle numerose versioni del teorema di H-O origina dal rifiuto del postulato di immobilità internazionale dei fattori e mobilità perfetta dei prodotti, e da una maggiore attenzione verso gli ostacoli alla mobilità internazionale dei prodotti, ostacoli in parte causati dalla non perfetta trasparenza dei mercati stessi. Proseguendo in questa direzione si arriva ad un approccio alternativo secondo il quale la specializzazione internazionale viene fatta derivare da differenze fra paesi dal lato della domanda.

4.1 L'ipotesi di Linder

Il modello originario di riferimento è l'ipotesi di Linder (1961) che, malgrado alcuni importanti limiti (in gran parte dovuti ad una formulazione teorica non rigorosa) e la mancanza di un supporto empirico concorde, ha un contenuto «intuitivo» che continua ad attirare l'attenzione degli studiosi.

L'idea di Linder è che il commercio di manufatti sia determinato non tanto da differenze nelle condizioni di offerta, quanto piuttosto da somiglianze nelle condizioni della doman-

da. L'ipotesi di partenza è che i manufatti vengono prodotti là dove sono richiesti in misura maggiore e non dove sono più abbondanti i fattori necessari per produrli. In particolare, ciascun paese tenderebbe a specializzarsi nella produzione dei beni che sono più richiesti al livello di reddito pro-capite del paese stesso. I flussi di esportazione di quei beni, a loro volta, tenderanno ad indirizzarsi verso i mercati esteri dove maggiore è la loro domanda, cioè verso paesi caratterizzati da strutture della domanda simili (8). Di conseguenza l'interscambio tra paesi simili è destinato a crescere in modo più che proporzionale.

L'impostazione di Linder rompe con la tradizione neoclassica anche da un punto di vista microeconomico. In primo luogo vengono introdotti esplicitamente i rendimenti crescenti nella produzione. In secondo luogo (Helg e Onida [1985a]), le imprese non decidono i beni da produrre in base ad un ipotetico mercato trasparente, ma, valutando in termini di rischio, incertezza ed esperienza acquisita, mirano a soddisfare la «domanda rappresentativa», ossia quella più consistente e più facilmente percepibile attraverso meccanismi di feed-back tra consumatori e produttori. Caratteristica della «domanda rappresentativa» dei paesi ad alto reddito procapite è - altra ipotesi cruciale - la richiesta di una maggiore varietà di beni. Ciò comporta un grado elevato di differenziazione dei prodotti che la presenza di economie di scala permette di realizzare proficuamente, generando di fatto una specializzazione internazionale nella produzione dei beni, anche in assenza di differenza nelle condizioni di domanda e di offerta. In particolare, proprio l'esigenza di sfruttare le

(8) Al contrario, paesi con una diversa composizione della domanda produrranno poco di ciò che può risultare reciprocamente interessante a fini commerciali e quindi avranno un interscambio limitato.

economie di scala impone come vincolo che i maggiori volumi di produzione possano essere realizzati - specie nei paesi piccoli - soltanto se sostenuti da una adeguata domanda estera (9). In questa prospettiva, il modello di Linder propone un pattern di specializzazione fondato (e sorretto) prevalentemente sull'integrazione tra paesi che hanno strutture di domanda simili.

Il punto debole dell'ipotesi di Linder, tuttavia, è la sua indeterminatezza: come sottolinea Aquino (1981, p. 186), «la struttura della specializzazione è di natura casuale, nel senso che non è possibile prevedere "a priori" in quali beni si specializzerà ciascun paese, né, ovviamente, spiegare "a posteriori" in qualche modo questa struttura».

Essendo le ipotesi di base del modello poco circostanziate, le verifiche empiriche hanno in gran parte analizzato relazioni tra variabili macro quali, ad es., i livelli di reddito pro capite, e i livelli dell'interscambio, i loro tassi di variazione, la propensione ad esportare o ad importare e le curve di distribuzione del reddito. In alcuni casi, peraltro, si sono prese in considerazione anche misure della differenziazione del prodotto e, nei test sul commercio orizzontale, le variabili di reddito sono state poste in relazione con gli appositi indici del commercio intra-industriale (Grubel e Lloyd [1975]) (10). Nonostante questi test abbiano,

(9) L'effetto delle economie di scala sul pattern del commercio internazionale è stato analizzato soprattutto in relazione alla dimensione dei paesi. Secondo le ipotesi più semplificate, i rendimenti di scala rappresentano un vantaggio comparato per i paesi con mercati interni più ampi perché, in autarchia, le imprese riescono a formare prezzi relativi inferiori. In Drèze (1961), invece, il ruolo delle economie di scala è considerato in quanto influenza la possibilità di differenziare il prodotto: poiché la differenziazione segmenta il mercato, i paesi più grandi saranno relativamente più avvantaggiati, mentre i paesi più piccoli tenderanno a specializzarsi in produzioni più standardizzate.

(10) Cfr. Vona (1979a e 1979b) e Deardorff (1984).

complessivamente, dato risultati non univoci, l'intuizione di Linder ha fornito la base per una nuova generazione di modelli fondati sulla concorrenza imperfetta ed è stata ampliamente utilizzata per interpretare il fenomeno del commercio orizzontale (11). Questi sviluppi si sono basati su due concetti chiave dell'ipotesi di Linder - la differenziazione del prodotto e le economie di scala - integrando gli spunti provenienti dalle teorie microeconomiche del consumo con le ipotesi sul comportamento delle imprese in concorrenza monopolistica.

4.2 Effetti di reddito, differenziazione del prodotto e commercio orizzontale.

Il problema principale, nel costruire una teoria del CI alternativa a quella di impostazione neoclassica, è l'inserimento delle economie di scala e della differenziazione del prodotto - e quindi della concorrenza imperfetta - nell'ambito di un modello di equilibrio economico generale.

Con la «variety hypothesis», Barker (1977) introduce una componente dinamica nel tentativo di introdurre formalmente

(11) Tra le spiegazioni alternative del commercio intra-industriale, alcune riguardano lo scambio di prodotti perfettamente omogenei, chiamando in causa il «border trade» tra zone di confine; il «re-export trade» ad opera di paesi specializzati nel fornire servizi commerciali (ad es. Hong Kong e Singapore); gli sfasamenti ciclici tra produzione e domanda interna di beni agricoli, elettricità, acciaio, ecc.. Altre fanno invece riferimento alla cosiddetta «illusione statistica», attribuibile ai criteri di aggregazione dei beni nelle voci doganali. Il problema dell'aggregazione, tra l'altro, è all'origine di un vivace dibattito, stimolato dai risultati discordanti di numerosi lavori empirici, in cui viene messa in dubbio non solo l'incidenza della componente intra-industriale sul volume degli scambi, ma anche la sua stessa esistenza.

la differenziazione del prodotto (oltre che le economie di scala) in un modello del CI: la crescita in termini reali (e non i livelli, come nell'ipotesi di Linder) dei redditi pro-capite determinerebbe, infatti, un aumento della domanda di varietà dello stesso prodotto, piuttosto che un incremento della domanda in temini di volume di un'unica varietà del bene. Nel considerare gli aspetti della domanda, Barker recupera le ipotesi del modello di Lancaster (1971) che è, appunto, un'analisi teorica del grado ottimale di differenziazione dei prodotti in un contesto di concorrenza monopolistica perfetta, caratterizzata da rendimenti crescenti di scala e da consumatori con gusti differenti (12). Per un dato paese, la possibilità di soddisfare la domanda di varie-

(12) Come è noto, la teoria microeconomica del consumo di Lancaster (1971, 1979) è basata sul principio della piena sovranità del consumatore e, in particolare assume la libera scelta del consumatore entro una gamma di prodotti differenziati. I prodotti sono differenziati in quanto variano nelle rispettive «specificazioni»; ciascuna «specificazione» è definita in termini di «caratteristiche» del prodotto e, al suo interno, ogni bene possiede le stesse caratteristiche, ma in proporzioni diverse. Le preferenze tra gli individui variano rispetto alle caratteristiche dei beni, e ogni consumatore ha un proprio prodotto «ideale», ossia una combinazione delle caratteristiche preferita in assoluto (si tratta del cosiddetto «ideal variety approach», derivato da Hotelling [1929]). Al fine di derivare una funzione di domanda aggregata per una vasta gamma di varietà, si assume che la distribuzione dei gusti sia uniforme e che i consumatori abbiano la stessa funzione di utilità, di conseguenza è possibile derivare la domanda per ogni singola varietà di un dato prodotto. Il mercato è in una particolare condizione di concorrenza monopolistica «perfetta» in quanto si assume informazione perfetta per i consumatori, libertà di entrata e assenza di costi nei mutamenti delle specificazioni. Questa forma di mercato viene considerata da Lancaster «la più importante forma di competizione nell'analisi delle moderne economie ad alta tecnologia. La teoria tradizionale del commercio internazionale è irrilevante per tali economie, dal momento che la concorrenza perfetta è una forma di mercato impossibile in condizioni di diversità delle preferenze e specificazioni infinitamente variabili dei prodotti» Lancaster (1980, p. 152). Crf. Vona (1981).

tà, tuttavia, è vincolata alla possibilità di sfruttare le economie di scala: pertanto la somiglianza tra le strutture della domanda e l'aumento del reddito pro-capite sono condizioni parimenti necessarie affinché si possa realizzare un aumento dell'offerta di varietà e uno sviluppo degli scambi. In questo caso l'interscambio sarà inevitabilmente caratterizzato da una quota crescente della componente intra-industriale.

Nell'introdurre i più recenti modelli teorici che spiegano il commercio internazionale in un contesto di concorrenza monopolistica alla Chamberlin, si è ritenuto opportuno accennare ad alcuni aspetti della controversia relativa agli scambi di beni inclusi nelle stesse classi merceologiche, date le implicazioni sul concetto chiave della differenziazione del prodotto. Prescindendo infatti dal problema dell'aggravazione (cfr. nota 11), ci sono due possibili spiegazioni del commercio intra-industriale. La prima riguarda il caso che i beni scambiati siano sostanzialmente identici, e vengano però percepiti come diversi dai consumatori; la seconda è che, all'interno di ciascuna classe di prodotti, i beni contengano quantità diverse delle «caratteristiche», ad es. un diverso grado di sofisticazione tecnologica, e quindi vadano a soddisfare domande differenti. Da queste due spiegazioni alternative si dipartono due approcci teorici che si differenziano sia riguardo alla natura e alla misurazione del commercio intra-industriale sia riguardo alle ipotesi di comportamento delle imprese circa la competizione sul prezzo e la scelta delle varietà da produrre. Nel primo caso si ha commercio orizzontale puro e differenziazione orizzontale (la sola trattata da Lancaster), nel secondo, commercio orizzontale spurio e differenziazione verticale (si vedano Aquino [1981] e Vona [1981]).

I modelli in grado di riconciliare la concorrenza monopolistica - in particolare, la differenziazione dei prodotti e le economie di scala - all'interno della configurazione di equilibrio

economico generale richiesta dalla teoria del commercio internazionale fanno riferimento a due diverse teorie del consumo. Krugman (1979) e Dixit e Norman (1980) utilizzano la teoria tradizionale nella versione di Dixit e Stiglitz (1977), ossia il cosiddetto «love of variety approach», secondo il quale il consumatore rappresentativo massimizza la sua utilità quante più varietà dello stesso prodotto ha a disposizione. Lancaster (1980) e Helpman (1981) si basano sulla teoria del consumatore di Lancaster (cfr. nota 12) e, cioè, assumono che gli individui consumino solo quel bene che più si avvicina al loro «prodotto ideale», definito come aggregato delle caratteristiche da essi preferito.

I due approcci alternativi hanno implicazioni diverse per quanto riguarda le elasticità della domanda e il benessere e, soprattutto, relativamente alla competizione nella scelta del bene da produrre. Mentre, infatti, in entrambi i modelli le imprese competono sul prezzo avvantaggiandosi di un potere monopolistico (ovviamente limitato a causa dei possibili sostituti, rappresentati dalle altre varietà), è soltanto in Lancaster che la scelta della varietà è significativa e di conseguenza spinge le imprese a competere anche su quella.

A parte le considerazioni riguardanti la diversa specificazione delle preferenze, i modelli si sviluppano quasi in parallelo, assumendo ipotesi di simmetria sia nelle condizioni di domanda sia nelle condizioni di offerta (13), per arrivare ad una configurazione di equilibrio abbastanza generale da risultare soddisfatta non solo quando i prodotti sono differenziati, ma anche quando sono omogenei (14). I risultati ottenuti in tale contesto

(13) Le preferenze e le funzioni di produzione sono identiche tra i paesi.

(14) Per una descrizione più approfondita di questi modelli si possono vedere le rassegne di Vona (1981) e di Helpman (1984).

consentono un'ulteriore generalizzazione: l'impatto di dotazioni e di intensità fattoriali relative differenti tra prodotti e tra paesi sulla determinazione dei livelli relativi di produzione e dei pattern commerciali viene recuperato dalla teoria tradizionale e reintrodotto in questi modelli, ipotizzando la coesistenza tra beni omogenei, prodotti con rendimenti costanti, e beni differenziati, che sfruttano economie di scala. Nella configurazione di equilibrio economico generale, in cui ogni paese ha un'identica struttura dei consumi, si avrà quindi commercio orizzontale per i prodotti differenziati, dal momento che diverse varietà dello stesso bene saranno prodotte in paesi diversi (15). Tuttavia, poiché i livelli relativi della produzione di beni omogenei sono determinati, per ciascun paese, dalle dotazioni fattoriali, relative, ci sarà spazio anche per il commercio inter-settoriale.

In sintesi, questi modelli si richiamano a Chamberlin per spiegare il commercio orizzontale e a H-O per spiegare gli scambi inter-industriali. Il risultato più innovativo riguarda proprio la prova dell'esistenza del commercio orizzontale nel contesto sopra definito: se in equilibrio esistono beni differenziati che sono prodotti in più di un paese (in quanto ciascuna varietà è prodotta da una sola impresa e in un solo paese, a causa delle economie di scala) allora la domanda di varietà da parte dei consumatori assicura la formazione di commercio intra-industriale.

5. Alcune considerazioni finali non conclusive

Lo studio dei processi di internazionalizzazione e della

(15) In particolare, il commercio intra-industriale ha origine perché, a causa delle economie di scala interne, ciascun paese si specializza nella produzione di varietà differenti e quindi ogni varietà è prodotta in un solo paese.

competitività nei paesi industrializzati è diventato, da almeno due decenni, più complesso. Da un lato la diffusione degli investimenti produttivi all'estero e degli accordi internazionali tra imprese pone innanzitutto il problema di considerare in quale misura tali iniziative si pongono in alternativa alle consuete attività di import-export e, in secondo luogo, di verificare se i modelli di specializzazione commerciale possono mantenere parte della loro capacità esplicativa anche con riferimento a questo fenomeno (16). D'altra parte l'introduzione di nuove forme di progresso tecnico nei processi industriali ha comportato una riorganizzazione su scala internazionale delle produzioni basata sul frazionamento di molti cicli produttivi e, contemporaneamente, sulla concentrazione di attività strategiche quali la ricerca e il marketing, che impone di collegare tra loro diverse unità produttive sovente dotate di una propria autonomia giuridica (si veda, a questo proposito, Gros-Pietro e Zanetti [1988]). Ne risulta uno scenario della concorrenza internazionale radicalmente modificato e più difficile da decifrare non solo riguardo all'identificazione degli effettivi protagonisti della competizione, ma anche alla comprensione delle motivazioni e degli indirizzi strategici.

In un contesto tanto modificato, ai fini di un'analisi dei flussi incrociati degli investimenti produttivi tra due paesi industrializzati, si è ritenuto opportuno «estrarre» possibili schemi interpretativi o spunti metodologici anche dalle teorie del commercio internazionale. Le nozioni di vantaggio comparato e di differenziale tecnologico, variamente misurati ed adattati agli scopi della ricerca, e una maggiore attenzione nei confronti sia delle caratteristiche della domanda e della differenziazione del

(16) A questo proposito si veda l'interessante contributo di A. Perrucci (1990).

prodotto (con le sue implicazioni sulla componente intra-industriale del commercio e anche dell'investimento) sia delle economie di scala (in una versione riveduta ed ampliata che tenga conto della componente tecnologica ed organizzativa) rappresentano gli elementi di base da affiancare ai suggerimenti delle teorie degli investimenti diretti all'estero in un modello di riferimento più generale. Il collegamento tra i principali risultati di questi due filoni, per molto tempo considerati antagonisti, costituisce il passo successivo del programma di ricerca.

Riferimenti bibliografici

- Aquino A. (1981), *Alcune riflessioni sul commercio orizzontale*, in Il commercio orizzontale: stato della teoria e verifiche empiriche, a cura di Camagni R., CLEUP, Padova.
- Balassa B. (1963), *An empirical demonstration of classical comparative cost theory*, Review of Economic and Statistics, 45 (agosto).
- Baldwin R.E. (1971), *Determinants of the commodity structure of U.S. trade*, American Economic Review 61, (marzo): 126-146.
- Barker T. (1977), *International trade and economic growth: an alternative to the neoclassical approach*, Cambridge Journal of Economics, 1 (giugno): 153-172.
- Deardorff A.V. (1984), *Testing trade theories and predicting trade flows*, in Handbook of International Economics, vol. I, a cura di Jones R.W. e Kenen P.B., North-Holland, Amsterdam.
- Dixit A.K. e Norman V.D. (1980), *Theory of international trade*, Cambridge University Press, Cambridge.

- Dixit A.D. e Stiglitz J.E. (1977), *Monopolistic competition and optimum product diversity*, American Economic Review, 67:297-308.
- Drèze J. (1961), *Les exportations intra-CEE en 1958 et la position Belge*, Recherches Economique de Louvain, 717-738.
- Gandolfo G. (1978), *Teoria pura del commercio internazionale*, Isedi, Milano.
- Gros-Pietro G.M. e Zanetti G. (1988), *Quale politica della concorrenza in Italia*, in Antitrust e gruppi industriali, a cura di Bianchi P., Il Mulino, Bologna.
- Grubel H.G. e Lloyd P.J. (1975), *Intra-industry trade: The theory and measurement of international trade in differentiated products*, Wiley, New York.
- Helg R. e Onida F. (1985a), *Il ruolo dell'innovazione tecnologica nella teoria del commercio internazionale*, in Innovazione, competitività e vincolo energetico, a cura di Onida F., Il Mulino, Bologna,
- Helg R. e Onida F. (1985b), *Un'analisi «cross-sectors» sull'Italia*, in Innovazione, competitività e vincolo energetico, a cura di Onida F., Il Mulino, Bologna.
- Helpmann E. (1981), *International trade in the presence of product differentiation, economies of scale and monopolistic competition: A Chamberlin-Heckscher-Ohlin approach*, Journal of International Economics, 11 (agosto):305-340.
- Helpmann E. (1984), *Increasing returns, imperfect markets, and trade theory*, in Handbook of international economics, vol. I, a cura di Jones R.W. e Kenen P.B., North-Holland, Amsterdam.

- Hirsch S. (1967), *Location of industry and international competitiveness*, Clarendon Press, Oxford.
- Hotelling H. (1929), *Stability in competition*, Economic Journal, 39:41-57.
- Krugman P.R. (1979), *Increasing returns, monopolistic competition, and international trade*, Journal of International Economics, 9:469-479.
- Lancaster K. (1971), *Consumer demand: A new approach*, Columbia University Press, New York.
- Lancaster K. (1979), *Variety, equity and efficiency*, Columbia University Press, New York.
- Lancaster K. (1980), *Intra-industry trade under perfect monopolistic competition*, Journal of International Economics, 10:151-175.
- Leamer E.E. (1980), *The Leontief paradox, reconsidered*, Journal of Political Economy, 88 (giugno):495-503.
- Leontief W. (1954), *Domestic production and foreign trade: The American capital position re-examined*, Economia Internazionale, 7.
- Linder S.B. (1961), *An essay on trade and transformation*, Wiley, New York.
- Onida F. (1989), *La struttura del commercio estero dell'Italia: alcuni tentativi di verifica empirica cross-sector e cross-country*, in Specializzazione e integrazione internazionale dell'industria italiana, a cura di Onida F., F. Angeli, Milano.
- Perrucci A. (1990), *Il processo di internazionalizzazione nei maggiori paesi OCSE*, F. Angeli, Milano.

- Posner M.V. (1961), *International trade and technical change*, Oxford Economic Papers, 13:323-341.
- Vanek J. (1968), *The factor proportions theory: The n-factor case*, Kyklos, 4 (ottobre):749-756.
- Vernon R. (1966), *International investment and international trade in the product cycle*, Quarterly Journal of Economics, 80 (maggio):190-207.
- Vernon R. (1979), *The product cycle Hypothesis in a new international environment*, Oxford Bulletin of Economics and Statistics, 41 (novembre):255-267.
- Vona S. (1979a), *Il commercio orizzontale e le teorie degli scambi internazionali*, Rassegna Economica, 3 (maggio-giugno):647-676.
- Vona S. (1979b), *Un contributo allo studio del commercio orizzontale: verifiche di alcune ipotesi interpretative*, Rassegna Economica, 4 (luglio-agosto):915-947.
- Vona S. (1981), *Teorie degli scambi internazionali e commercio internazionale: alcuni sviluppi recenti*, in *Il commercio orizzontale: stato della teoria e verifiche empiriche*, a cura di Camagni R., CLEUP, Padova.

LA COSTRUZIONE DI UN DATA-BASE SUGLI INVESTIMENTI INCROCIATI ITALIA-FRANCIA E SUE PRIME APPLICAZIONI

Diego Margon - Maria Zittino

Premessa

L'indagine sugli investimenti italiani in Francia e investimenti francesi in Italia si inquadra nella ricerca su «Il fenomeno degli investimenti esteri incrociati tra paesi ad elevato grado di industrializzazione» che il Ceris sta svolgendo nell'ambito del Progetto Finalizzato Internazionalizzazione del Consiglio Nazionale delle Ricerche, in collaborazione con il Lerep (Laboratoire d'Etudes et de Recherches sur la Production) dell'Università di Tolosa, quale sviluppo di un precedente progetto bilaterale di ricerca (responsabili i proff. G. Alzona per il Ceris e J.P. Gilly per il Lerep).

Le informazioni elementari che formano la base dati sono costituite dalle imprese che, localizzate in uno dei due paesi, sono oggetto di partecipazione (totalitarie, maggioritarie, paritetiche e di minoranza) da parte di imprese localizzate nell'altro paese.

Si sono considerate le imprese operanti nei diversi settori dell'attività produttiva, con esclusione di quelle di pura commercializzazione dei prodotti della controllante estera.

Le attività considerate sono state:

- industrie manifatturiere;
- trasporti, comunicazioni, radio-TV, cinema;

- commercio al dettaglio;
- banche;
- finanziarie, società di investimento, immobiliari;
- assicurazioni;
- servizi alle imprese;
- servizi vari;
- holdings.

Le fonti

Per quanto riguarda la situazione a fine 1984, e limitatamente ai settori industriali, si è fatto riferimento alla ricerca sugli investimenti incrociati Italia-Francia effettuata nell'ambito del citato progetto bilaterale. In particolare, l'individuazione delle partecipazioni francesi in Italia era stata prevalentemente curata dal Ceris (G. Alzona e T. De Castro con la collaborazione di G. Giannicchi del Cest) e l'individuazione delle partecipazioni italiane in Francia era stata prevalentemente curata dal Lerep (J.P. Gilly e J. Savary).

Questa indagine è servita come prima fonte per la costruzione degli archivi: da essa cioè sono stati tratti dati concernenti le informazioni anagrafiche delle Società coinvolte nel fenomeno e dei Gruppi partecipanti, gli stabilimenti interessati, le quote di partecipazione e le operazioni relative effettuate fino al 1984, il dato occupazionale delle società suddette e il fatturato di tale anno. Si è provveduto quindi ad aggiornare ed incrementare il database per arrivare a produrre una situazione dei rapporti bilaterali Italia-Francia completa al 1989. Tale base dati è stata integrata, sempre con riferimento alla situazione a fine 1984, con la ricerca delle partecipazioni nei servizi non finanziari e nei settori finanziari (curata prevalentemente da G.

Alzona).

Le fonti a cui si è fatto riferimento da parte del Ceris sono le notizie apparse su quotidiani, riviste, bilanci di imprese e di gruppi, nonché alcune pubblicazioni specialistiche (i Repertori R&S, l'indagine a cura di R&P su «L'Italia Multinazionale») e le liste curate dalla «Chambre française de commerce et d'industrie en Italie».

L'aggiornamento a tutto il 1989 è stato curato dal Ceris, mettendo assieme:

- le rilevazioni effettuate a cura del Ceris stesso sulle partecipazioni francesi in Italia, sulla base dell'analisi delle stesse fonti consultate nella fase precedente;
- le rilevazioni effettuate dal Lerep (J. Savary) sulle partecipazioni italiane in Francia;
- i dati del laboratorio di Politica Industriale di Nomisma sulle acquisizioni Italia-Francia nel periodo 1985-1989.

Per quanto riguarda le partecipazioni francesi in Italia si è proceduto ad un controllo, telefonico o tramite fax, per verificare se in casi dubbi le società individuate erano effettivamente operative e non solo di pura commercializzazione.

Struttura del database

L'impianto degli archivi ha visto innanzitutto la rilevazione e sistemazione dei dati in due aree distinte, provviste ognuna di archivi di identica struttura e di contenuto speculare, centrate rispettivamente sulle società italiane partecipate da gruppi francesi in Italia e sulle società francesi partecipate da gruppi italiani in Francia. Le due aree sono state organizzate ciascuna per proprio conto in più archivi.

Gli archivi principali sono tre: l'archivio delle *Società par-*

tecipate, l'archivio dei *Gruppi partecipanti*, l'archivio dei *Legami* o movimenti di partecipazione effettuati nel periodo preso in esame.

L'archivio delle *Società partecipate* rappresenta il file primario, poiché si è operato considerando le società come unità elementari di riferimento nella struttura del database: ad ogni record del file corrisponde una singola società. Oltre alla Razione sociale ed al codice numerico identificativo, l'archivio contiene la classificazione dell'attività delle imprese secondo la codifica *Istat*, a tre cifre. È stata anche effettuata una macrocodifica per settore, raggruppando nelle nove attività produttive: Industria, Trasporti, Comunicazioni e Radio-Tv, Commercio al dettaglio, Banche, Finanziarie, Società d'investimento e Immobiliari, Assicurazioni, Servizi alle Imprese, Servizi vari, Holdings.

L'archivio dei *Gruppi partecipanti* contiene i dati anagrafici dei gruppi investitori (anch'essi contrassegnati univocamente da un codice numerico) e l'informazione del controllo ultimo del gruppo in questione, se diverso dalla nazionalità relativa al paese in esame: sono stati infatti inseriti nel campione anche gruppi economici con sede in Italia o in Francia ma controllati a loro volta da gruppi di nazionalità diversa. A tale riguardo sono stati sempre distinti i gruppi a controllo ultimo francese e italiano, e classificato estero il controllo ultimo riferito ad una qualsiasi altra nazionalità.

Nell'archivio *Legami* sono stati rilevati i movimenti di partecipazione in entrata ed in uscita. Ogni record dell'archivio corrisponde ad un movimento: l'aggancio tra Società e Gruppi è realizzato riportando i codici numerici corrispondenti. Le operazioni sono state classificate secondo la seguente tipologia:

- Costituzione (di società);
- Acquisizione (di quota di partecipazione);
- Fusione (due o più società danno vita ad una nuova so-

- cietà);
- Cessione (di quota di partecipazione);
 - Liquidazione (scioglimento della società);
 - Scorporo in ingresso (la società viene creata ex-novo ricevendo impianti da altre società dello stesso gruppo);
 - Scorporo in uscita (la società cessa di esistere come entità autonoma e gli impianti vengono incorporati in altre società del gruppo).

Per ogni operazione è stato riportato l'anno relativo e la quota di partecipazione e, per le partecipazioni di minoranza, l'informazione se la quota è comunque tale da garantire il controllo della società. Tale fenomeno si è verificato in alcuni casi di partecipazioni di gruppi italiani in Francia. Le operazioni di Acquisizione e Cessione sono provviste del dato relativo alla nazionalità del controllo ultimo dei gruppi (per i gruppi cedenti nei movimenti di acquisizione, per i gruppi acquirenti nelle cessioni). Analogamente a quanto detto per l'archivio dei gruppi partecipanti, la nazionalità del gruppo controllante ultimo nei movimenti di acquisizione e cessione è stata suddivisa in italiana, francese, estera.

Archivi in corso di realizzazione

Allo stato attuale la rilevazione ha permesso di fornire un quadro, se non esaustivo, certamente molto vicino alla completezza dei rapporti incrociati di partecipazione Italia-Francia relativamente ai rapporti intercorsi tra Società e Gruppi, ma limitatamente alle quote e modi di partecipazione e alla loro successione temporale.

Sono tuttora in corso di realizzazione altri tre archivi, col-

legati all'archivio delle Società partecipate: l'archivio *Fatturato e Dipendenti*, l'archivio *Stabilimenti*, l'archivio *Prodotti*. Il completamento degli stessi permetterà analisi separate e/o incrociate di alcuni dati quantitativi (fatturato e dipendenti), la valutazione della dislocazione territoriale degli investimenti, un'indagine più articolata delle produzioni effettuate.

File *Fatturato e Dipendenti*. Il modulo contiene l'indicazione del fatturato espresso in milioni, del numero dei dipendenti a fine anno. Obiettivo minimo, il completamento dei dati per gli anni 1984 e 1989, e il successivo inserimento dei dati relativi al 1990.

File *Prodotti*. Nel modulo vengono rilevati i prodotti principali delle società.

File *Stabilimenti*. Viene effettuata una rilevazione per ogni stabilimento in carico alla Società. È riportata la sede degli stabilimenti, con l'indicazione della Provincia per le Società italiane, del Dipartimento per le Società francesi. Sono inoltre rilevati l'anno e il modo di acquisizione (o di cessione) dello stabilimento secondo la seguente casistica;

- Costruzione;
- Acquisizione dello stabilimento da altri gruppi;
- Cessione ad altri gruppi;
- Chiusura;
- Incorporazione dell'impianto da altre società del medesimo gruppo;
- Scorporo dell'impianto, ceduto ad altre società del gruppo.

Alcune note per l'interpretazione dei dati

Come sopra indicato, le rilevazioni fino al 1984 riporta-

no i dati di partecipazione fotografando la realtà alla fine di tale anno: in particolare si sono rilevati essenzialmente i dati relativi all'inizio del rapporto di partecipazione e la situazione in cui si trovavano le singole imprese nell'anno suddetto. Per il periodo 1985-1989 sono invece stati accertati i movimenti intercorsi nel quinquennio, con particolare attenzione ai passaggi da situazioni di partecipazioni di minoranza ad acquisizione di quote di controllo e viceversa.

È utile fornire alcune precisazioni:

- Le elaborazioni effettuate sono state rivolte a produrre situazioni che avessero sempre le imprese come entità di riferimento: i grafici e le tabelle prodotte, quindi, riportano esclusivamente numeri riferiti alle imprese, e non ai movimenti di cui la singola impresa è stata oggetto nell'arco di tempo di volta in volta preso in esame.
- Molti prospetti riportano i dati separati fra società controllate, non controllate e la situazione complessiva. Le società definite come controllate comprendono anche le imprese partecipate per una quota di minoranza tale però da consentire comunque il suo controllo.

Poiché, anche se quantitativamente non elevata, vi è una presenza nel campione di società partecipate congiuntamente da più gruppi interni al campione medesimo, in qualche output si verifica un'apparente incongruenza fra i numeri di imprese riportati nei dati separati per entità di partecipazione e il dato complessivo. Il criterio seguito è stato di far comparire la società compartecipata una sola volta in ogni raggruppamento: ogni dato è quindi da intendersi al netto delle possibili duplicazioni, ma la somma fra partecipazioni di minoranza e maggioranza può, per questo motivo, dare luogo in qualche tabella ad un risultato leggermente superiore al dato globale.

- La classificazione per macrosettori produttivi (al pari dell'ulteriore aggregazione dei dati nelle macrocategorie Industria, Servizi non Finanziari e Settori finanziari) è stata realizzata prendendo in considerazione l'attività produttiva delle singole società. Nei grafici e tabelle che riportano questa classificazione il dato riferito ai Gruppi partecipanti è inserito, anche qui, al netto delle duplicazioni. Poiché la politica di investimento dei Gruppi si è riversata in più di un settore produttivo, con la compresenza dello stesso gruppo in settori diversi, il dato complessivo ad essi riferito è spesso inferiore alla somma dei singoli settori.

Prime applicazioni del database

L'elaborazione delle informazioni raccolte è stata finalizzata, in questa fase della ricerca, a mettere in luce il dato quantitativo delle imprese coinvolte nel fenomeno ponendo a confronto le situazioni degli investimenti dei Gruppi italiani in Francia e, viceversa, dei gruppi francesi in Italia.

Si è voluto, in primo luogo, evidenziare la successione temporale dei rapporti economici incrociati fra i due paesi analizzando il periodo di ingresso degli investimenti. Per il periodo fino al 1980 compreso si sono raffrontati i dati aggregati per decennio; per gli anni successivi, fino al 1989, si è ritenuto opportuno produrre una comparazione anno per anno. In questi raffronti sono state considerate unicamente le imprese appartenenti ai settori industriali e dei servizi non finanziari.

Si è teso invece a rappresentare la dimensione e lo sviluppo delle partecipazioni dal 1984 al 1989 evidenziando la diversificazione del fenomeno per settore produttivo, fornendo situazioni annuali con ripartizione tra società industriali, dei ser-

vizi non finanziari e appartenenti al settore finanziario.

È stato infine prodotto un raffronto concernente le acquisizioni del quinquennio 1985-1989 relativamente alle società industriali e dei servizi non finanziari.

Ogni output prodotto è stato suddiviso tra partecipazioni di controllo, non controllo e complessive.

Analisi del periodo di ingresso

I grafici 1-6 illustrano l'entrata cronologica delle partecipazioni Italia-Francia. Sono qui considerate per omogeneità le sole imprese partecipate a fine 1989, escludendo le società (il cui numero è peraltro abbastanza contenuto) già partecipate e successivamente cedute negli anni precedenti. Dato il relativamente recente sviluppo delle politiche di investimento dei gruppi italiani e francesi, le società partecipate in anni antecedenti al 1950 sono state conglobate in un unico periodo iniziale: successivamente si è operato aggregando per decenni (grafici 1-3). Tale aggregazione, oltre che rispondere ad esigenze di rappresentazione, è stata anche resa necessaria dal non facile reperimento di informazioni certe sull'anno effettivo di inizio partecipazione: la segmentazione in decenni ha invece ridotto sensibilmente la percentuale di dati stimati.

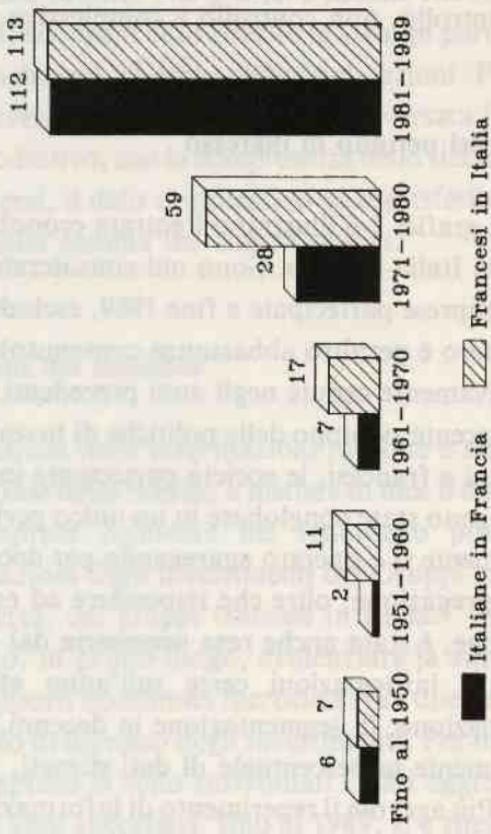
Più agevole il reperimento di informazioni per il periodo 1981-1989: per tale intervallo vengono forniti i dati anno per anno; i grafici 4, 5 e 6 evidenziano la concentrazione degli investimenti negli ultimi anni, e, con particolare riferimento alle operazioni compiute da gruppi italiani in Francia, soprattutto nel 1987.

L'analisi degli investimenti complessivi (grafico 6) registra un trend in forte aumento - ma con una certa tendenza al

Grafico 1

INVESTIMENTI ITALIA-FRANCIA: CONTROLLO INDUSTRIA E SERVIZI NON FINANZIARI

Numero imprese partecipate a fine 1989 per periodo d'entrata



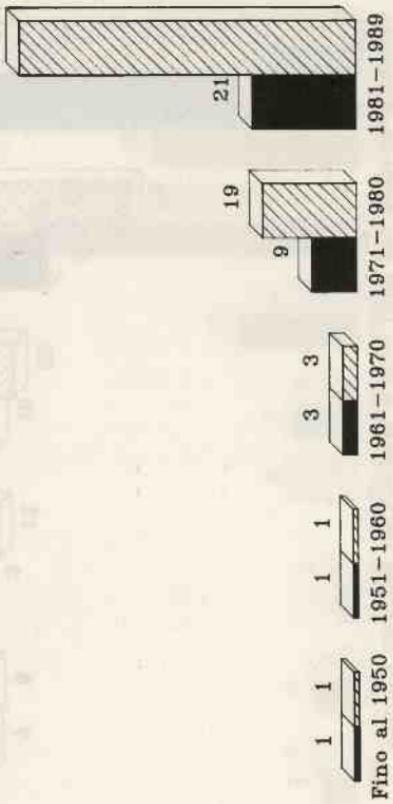
Fonti: Censis, Lerep, Nomisma

Grafico 2

INVESTIMENTI ITALIA-FRANCIA: NON CONTROLLO INDUSTRIA E SERVIZI NON FINANZIARI

Numero imprese partecipate a fine 1989 per periodo d'entrata

68



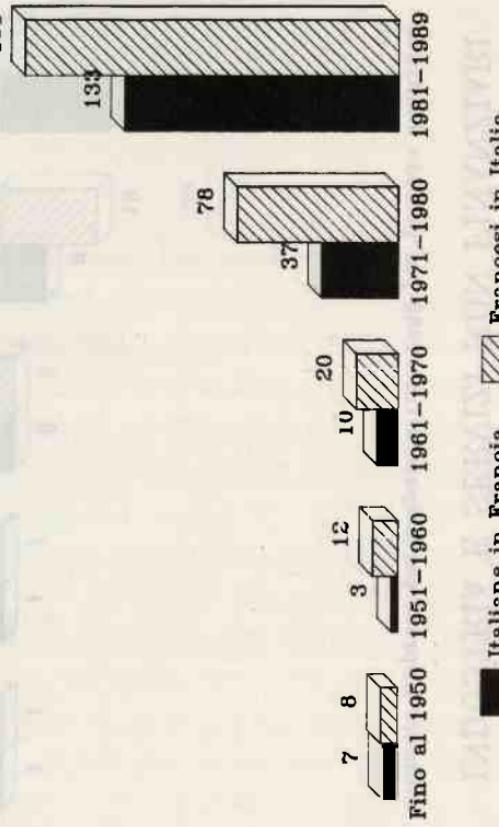
Fonti: Censis, Lerep, Nomisma

Grafico 3

INVESTIMENTI ITALIA-FRANCIA: COMPLESSIVI INDUSTRIA E SERVIZI NON FINANZIARI

Numero imprese partecipate a fine 1989 per periodo d'entrata

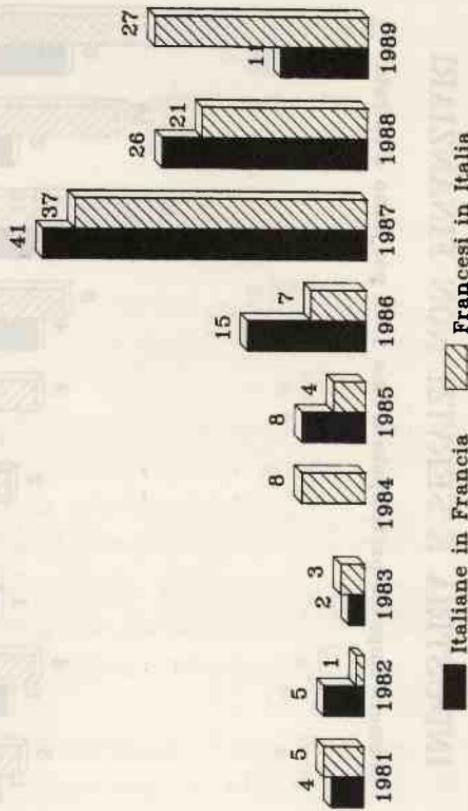
181



Fonti: Censis, Lerep, Nomisma

INVESTIMENTI 1981-1989: CONTROLLO INDUSTRIA E SERVIZI NON FINANZIARI

Numero imprese partecipate a fine 1989 per anno d'entrata

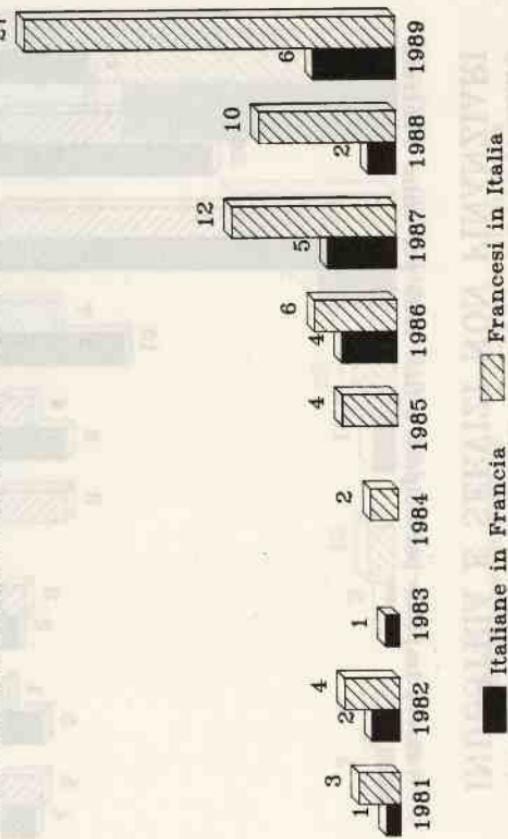


Fonti: Ceris, LereP, Nomisma

Gratico 5

**INVESTIMENTI 1981–1989: NON CONTROLLO
INDUSTRIA E SERVIZI NON FINANZIARI**

Numero imprese partecipate a fine 1989 per anno d'entrata²⁷

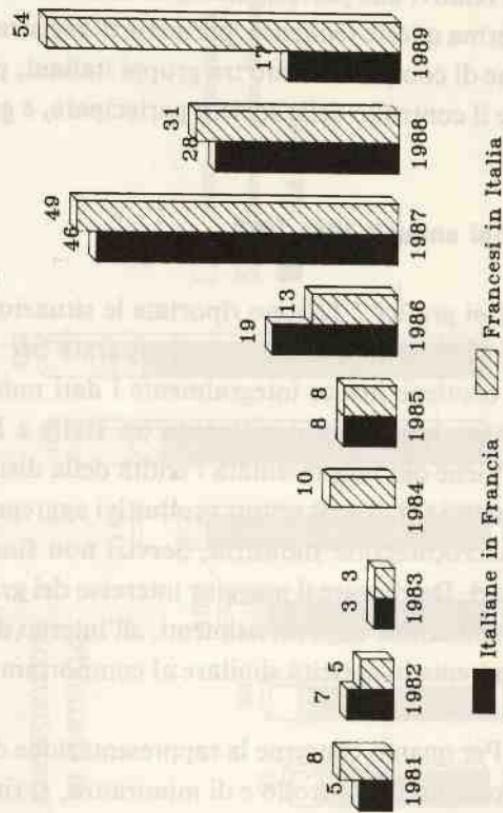


Fonte: Censis, Lerep, Nomisma

Grafico 6

INVESTIMENTI 1981-1989: COMPLESSIVI INDUSTRIA E SERVIZI NON FINANZIARI

Numero imprese partecipate a fine 1989 per anno d'entrata



Fonti: Censis, Lerep, Nomisma

ridimensionamento nell'anno terminale dell'indagine - dell'attività dei gruppi italiani in Francia; viceversa l'attività dei gruppi francesi in Italia registra un andamento meno lineare ma con una forte impennata nell'anno 1989. Tuttavia l'analisi separata dei dati relativi alle partecipazioni di controllo e di minoranza, se conferma queste tendenze, permette di registrare una diversificazione di comportamento tra gruppi italiani, più orientati ad ottenere il controllo delle società partecipate, e gruppi francesi.

Situazioni annuali 1984-1989

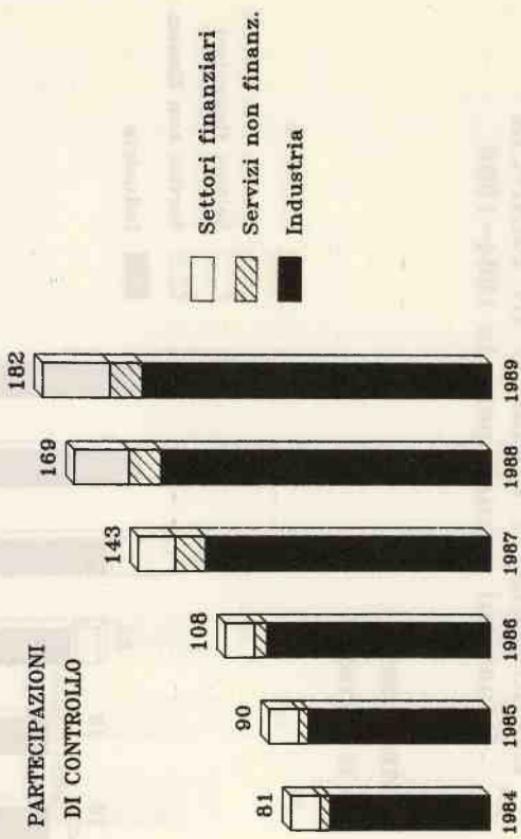
Nei grafici 7-12 sono riportate le situazioni annuali, dal 1984 al 1989, delle partecipazioni separate per nazione (la tabella 1 contiene invece integralmente i dati numerici delle imprese partecipate, con il raffronto tra Italia e Francia).

Viene qui rappresentata l'entità della distribuzione degli investimenti nei diversi settori produttivi aggregando le imprese nelle macrocategorie Industria, Servizi non finanziari, Settori finanziari. Da rilevare il maggior interesse dei gruppi italiani alla diversificazione degli investimenti, all'interno di un trend complessivamente in crescita similare al comportamento dei gruppi francesi.

Per quanto concerne la rappresentazione disaggregata per partecipazioni di controllo e di minoranza, si ricorda che le società compartecipate da più gruppi sono considerate singolarmente in ciascun grafico: nei grafici 9 e 12, riportanti i dati complessivi delle imprese, le società che sono sia controllate, sia partecipate per una quota di minoranza da più gruppi, sono considerate una volta sola; il dato globale è perciò leggermente inferiore alla somma, anno per anno, delle imprese totalizzate nei grafici disaggregati.

Grafico 7

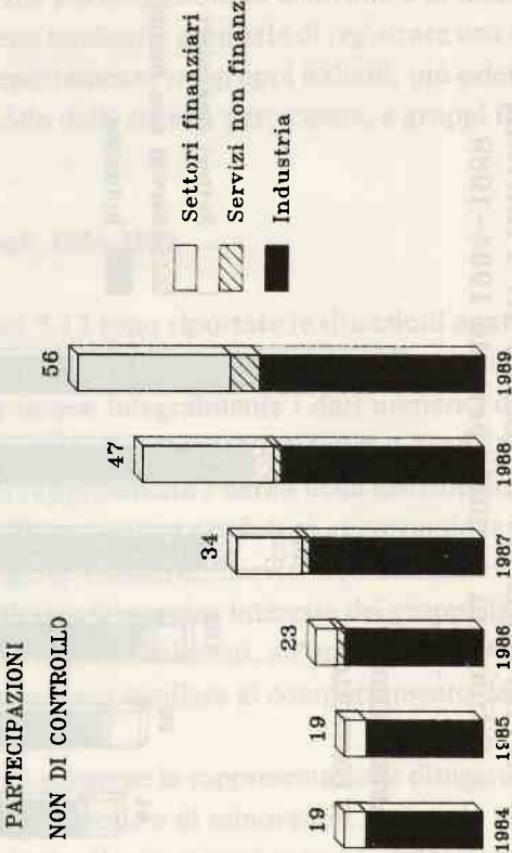
INVESTIMENTI ITALIANI IN FRANCIA
Situazioni annuali periodo 1984-1989



Fonti: Cesis, Lerep, Nomisma

Grafico 8

INVESTIMENTI ITALIANI IN FRANCIA
Situazioni annuali periodo 1984-1989

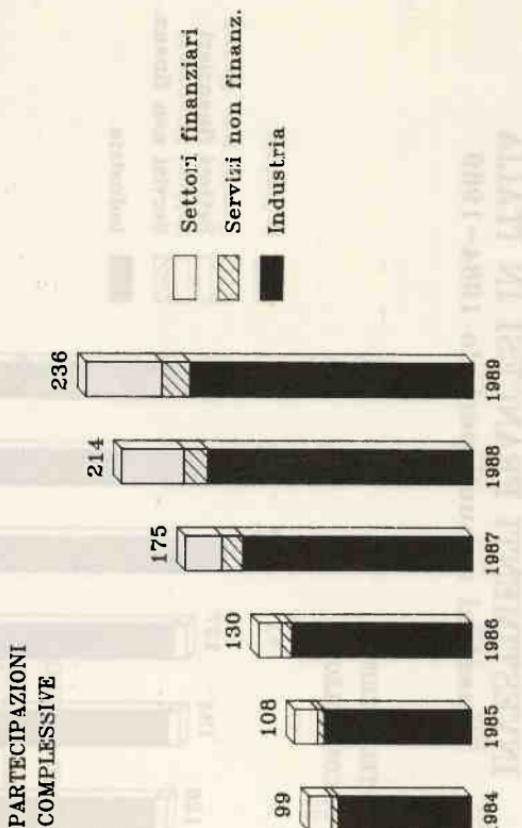


Fonti: Cetis, Lerep, Nomisma

Grafico 9

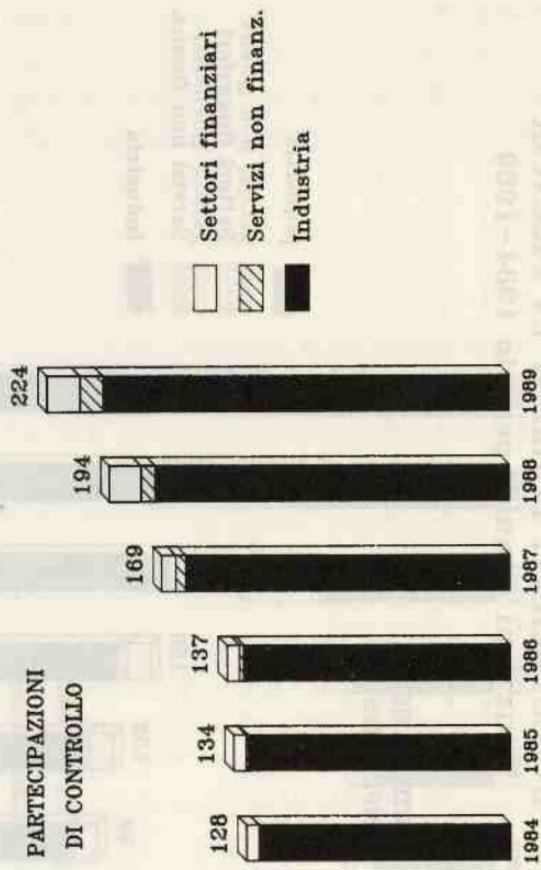
INVESTIMENTI ITALIANI IN FRANCIA

Situazioni annuali periodo 1984-1989



Fonti: Ceric, Lerep, Nomisma

Grafico 10
INVESTIMENTI FRANCESI IN ITALIA
 Situazioni annuali periodo 1984-1989



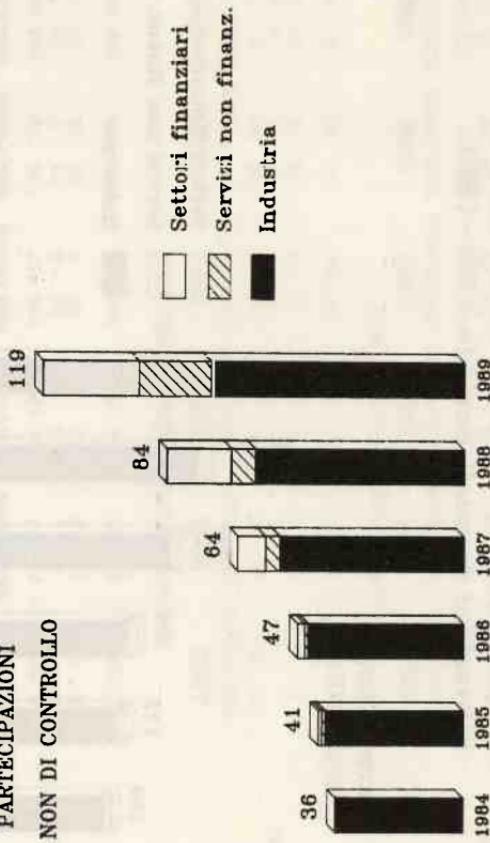
Fonte: Ceric, Lerep, Nomisma

Grafico 11

INVESTIMENTI FRANCESI IN ITALIA

Situazioni annuali periodo 1984-1989

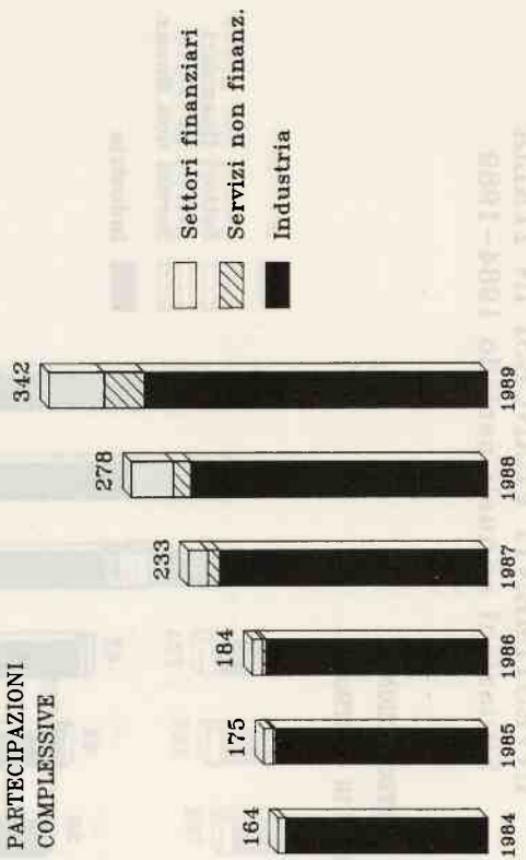
PARTECIPAZIONI
NON DI CONTROLLO



Fonte: Censis, Lerep, Nomisma

Grafico 12

INVESTIMENTI FRANCESI IN ITALIA
Situazioni annuali periodo 1984-1989



Fonti: Cesis, Lerep, Nomisma

Tabella 1

**INVESTIMENTI ITALIA-FRANCIA
SITUAZIONI ANNUALI PERIODO 1984-1989**

PARTECIPAZIONI DI CONTROLLO													
		1984		1985		1986		1987		1988		1989	
		Italia	Francia										
Industria		65	122	74	127	91	129	116	157	134	172	142	197
Servizi non finanziari		4	-	4	1	5	2	12	5	13	7	13	11
Settori finanziari		12	6	12	6	12	6	15	7	22	15	27	16
Totale		81	128	90	134	108	137	143	169	169	194	182	224
PARTECIPAZIONI DI NON CONTROLLO													
		1984		1985		1986		1987		1988		1989	
		Italia	Francia										
Industria		16	36	16	39	19	44	24	52	28	59	31	72
Servizi non finanziari		-	-	1	1	1	1	1	4	1	7	4	20
Settori finanziari		3	-	3	1	3	2	9	8	18	18	21	27
Totale		19	36	19	41	23	47	34	64	47	84	56	119
PARTECIPAZIONI COMPLESSIVE													
		1984		1985		1986		1987		1988		1989	
		Italia	Francia										
Industria		81	158	90	166	110	173	140	209	162	231	173	266
Servizi non finanziari		4	-	4	2	6	3	13	9	14	14	17	31
Settori finanziari		14	6	14	7	14	8	22	15	38	33	46	43
Totale		99	164	108	175	130	184	175	233	214	278	236	342

Fonti: Censis, Lerep, Nomisma

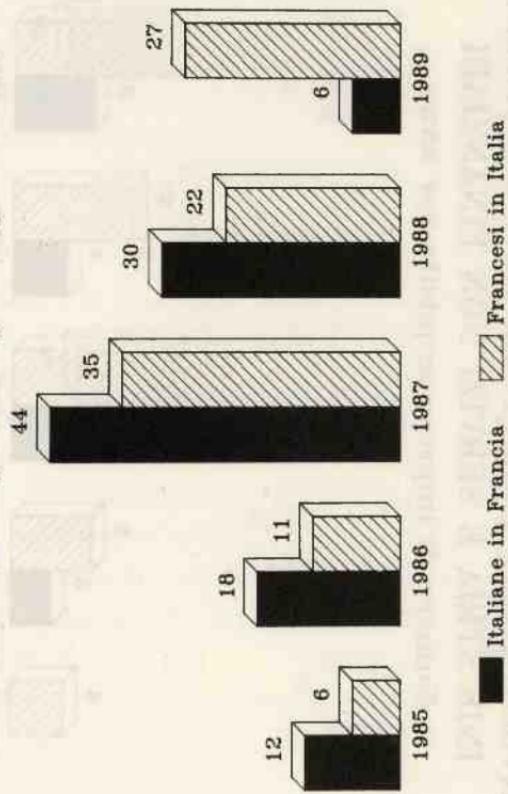
Acquisizioni periodo 1985-1989

Allo sviluppo delle acquisizioni effettuate nel quinquennio 1985-1989 sono dedicati i grafici 13-15: sono prese in esame le società appartenenti ai settori industriali e dei servizi non finanziari. Il dato, anno per anno, è riferito ai movimenti di acquisizione di partecipazione ma avendo sempre come unità di misura l'impresa, sempre al netto delle possibili duplicazioni derivanti da eventuali più passaggi subiti dalla medesima società nel corso dello stesso anno. Il dato non coincide con la rappresentazione degli investimenti per periodo d'ingresso, ed è talvolta superiore: i dati infatti sono qui riferiti ad operazioni compiute sulle imprese indipendentemente dal fatto che tali società si trovino nella situazione di partecipate a fine 1989, e che non siano state oggetto di cessione prima della fine del periodo in esame.

In questi output vengono evidenziate maggiormente le linee di tendenza dei gruppi investitori italiani e francesi: se la storica supremazia dei gruppi francesi permane, il confronto delle operazioni di acquisizioni registra una maggiore attività dei gruppi italiani concentrata soprattutto nel 1987 e rivolta, in particolar modo all'acquisizione di partecipazioni di controllo; tale trend viene poi contraddetto nell'ultimo anno da una ripresa dell'attività dei gruppi francesi a fronte di un netto calo delle operazioni effettuate da gruppi italiani.

Grafico 13

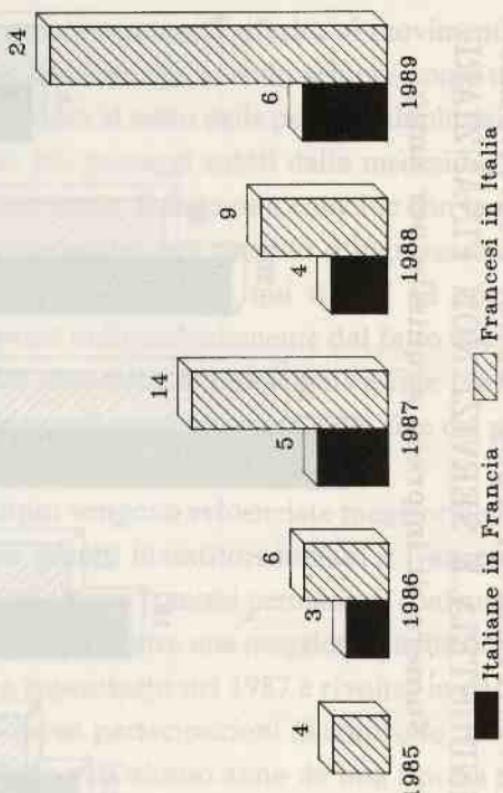
INVESTIMENTI 1985-1989: CONTROLLO
INDUSTRIA E SERVIZI NON FINANZIARI
Numero di imprese acquisite per anno



Fonti: Ceris, Lerep, Nomisma

Grafico 14

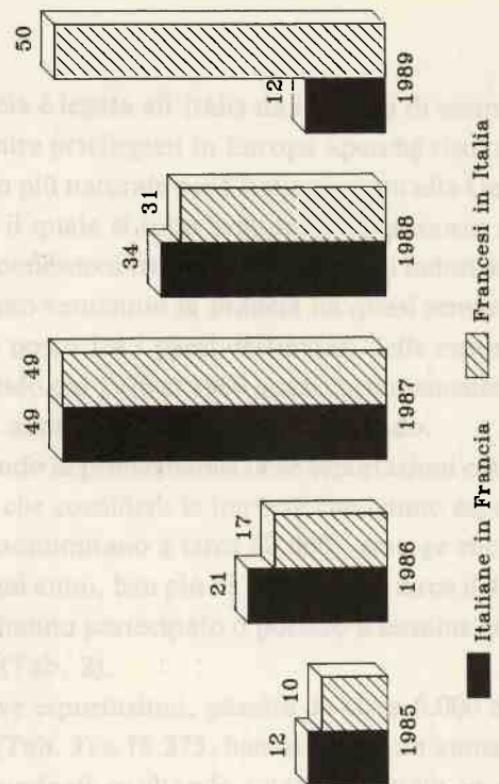
**INVESTIMENTI 1985-1989: NON CONTROLLO
INDUSTRIA E SERVIZI NON FINANZIARI**
Numero di imprese acquisite per anno



Fonte: Censis, Lerep, Nomisma

Grafico 15

**INVESTIMENTI 1985-1989: COMPLESSIVI
INDUSTRIA E SERVIZI NON FINANZIARI**
Numero di imprese acquisite per anno



Fonti: Censis, Lerep, Nomisma

CASI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE INCOMPIUTA

Marisa Gerbi Sethi

La Francia è legata all'Italia da rapporti di scambio che si possono definire privilegiati in Europa «perché risulta essere il mercato estero più naturale per l'Italia accanto alla Germania ed il paese con il quale si sono sviluppate abbastanza spontaneamente interconnessioni fra i rispettivi apparati industriali» (1).

Nell'ultimo ventennio la Francia ha quasi sempre occupato il secondo posto fra i paesi destinatari delle esportazioni italiane assorbendo dal 1976 al 1986 quasi costantemente il 15% circa del flusso annuo dall'Italia verso il mondo.

Esaminando la problematica delle esportazioni con un'ottica particolare che considera le imprese che hanno esportato - che per l'Italia ammontano a circa 80.000 - emerge che di esse mediamente, ogni anno, ben più di 30.000 (cioè circa il 40% degli esportatori) hanno partecipato o portato a termine contratti con la Francia (Tab. 2).

Le relative esportazioni, passate da circa 6.000 miliardi di lire nel 1978 (Tab. 3) a 18.275, hanno subito un aumento solo in termini nominali risultando quasi immutate se si tiene

Ha collaborato la Sig.na Nadia Marengo, coadiuvata per i grafici dalla Sig.ra Maria Zittino.

(1) Cfr. G.L. Alzona, J.P. Gilly in «*L'internazionalizzazione produttiva incrociata Italia - Francia: un quadro di riferimento*».

TAB. 1

STRUTTURA DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE

AREE, MERCATI	1970	1976	1979	1980	1982	1985	1986
OCSE	74,4	70,6	71,7	68,7	66,8	73,4	78,0
Stati Uniti	10,3	6,5	6,4	5,3	7,0	12,3	10,7
Canada	1,0	1,0	0,7	0,6	0,8	1,2	1,2
Giappone	1,0	0,9	1,1	0,9	1,1	1,2	1,4
Europa	61,4	61,5	62,7	61,2	57,1	57,6	63,8
CEE	49,1	49,4	51,0	49,0	45,9	48,3	53,6
Germania	21,6	18,9	18,9	18,3	15,6	16,1	18,1
Francia	12,8	15,0	14,8	15,1	15,2	14,0	15,6
Ragno Unito	3,8	4,8	6,5	6,1	6,2	7,0	7,1
Altri Europei	12,3	12,1	11,7	12,2	11,3	9,3	10,2
Altri OCSE	0,7	0,7	0,7	0,7	1,1	1,1	0,9
NON OCSE	24,5	28,1	27,2	29,9	31,8	25,6	21,5
OPEC	4,1	11,5	10,7	12,7	14,9	9,3	6,4
Comecon	5,8	5,5	3,8	3,6	3,4	3,4	3,0
America Latina	3,5	2,5	2,6	2,7	2,6	1,6	1,6
Africa	4,2	3,0	3,7	3,4	4,3	3,7	3,1
Estremo Oriente	2,0	1,2	1,9	2,0	2,1	2,5	2,6
Altri non OCSE	4,9	3,7	4,8	4,6	4,9	5,1	4,8
ALTRI PAESI	1,1	1,3	1,1	1,4	1,4	1,0	0,5
TOTALE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Elaborazioni su dati OCSE

TAB. 2

LE DITTE CHE DALL'ITALIA HANNO ESPORTATO VERSO LA FRANCIA.
CONFRONTI CON IL TOTALE DELLE DITTE ESPORTATRICI.

ANNI	ITALIA DITTE ESPORTATRICI *	DITTE ESPORTATRICI VS/ FRANCIA	% DITTE ESPORTATRICI VS/ FRANCIA
1978	81402	30823	37,9
1979	93861	36526	38,9
1980	96215	38349	39,8
1981	93843	37079	39,5
1982	91687	36197	39,5
1983	85910	33388	38,9
1984	86103	33673	39,1
1985	85629	33786	39,4
1986	85375	32853	38,5
1987	82138	32283	39,3

* In Italia le esportazioni fanno capo sostanzialmente a circa 100 mila ditte esportatrici. Da alcuni anni, annualmente, l'ICE elabora i dati dell'Ufficio Italiano Com. elabora i novantatré valutari cioè le operazioni di 85 mila unità civiche, quale che compone le operazioni di importo superiore a Lit. 5 milioni (fino al 1981 compreso). Il limite di riferimento era di Lit. 3 milioni, 500.000 (fino al 1981).

Fonte: Elaborazioni CERS su dati ICE - U.I.C. *

TAB. 3

ESPORTAZIONI E DITTE ESPORTATRICI DALL'ITALIA VERSO LA FRANCIA

ANNI	N. DITTE	1978 =	FATTURATO EXPORT DALL'ITALIA IN MILIARDI, VALORI CORRENTI	1978 =	FATTURATO PER DITTA IN MILIONI, VALORI CORRENTI	1978 =
		100		100		100
1978	30823	100	5901	100	191	100
1979	36526	118	7720	131	211	110
1980	38349	124	9288	157	245	128
1981	37079	120	9087	154	245	128
1982	36197	117	12800	217	354	165
1983	33388	108	13477	228	404	211
1984	33673	109	14615	248	434	227
1985	33786	110	17717	300	524	274
1986	32853	106	18275	310	556	290
1987	32283	105	17815	302	552	291

Per una corretta lettura di queste elaborazioni bisogna tenere presente che tali movimenti non coincidono esattamente con quelli commerciali da cui traggono origine, perché 1) può non coincidere il momento del regolamento delle partite con quello dell'uscita delle merci; 2) non sempre il paese di destinazione finale coincide con il paese dabitore della partita; 3) non sempre la sede legale dell'esportatore, e quindi la regione a cui viene attribuita l'origine dell'esportazione, coincide con la regione di produzione delle merci.

Fonte: Elaborazioni CERIS su dati ICE

conto della svalutazione intervenuta nell'intervallo (2).

Chiaramente se le ditte operavano in più categorie sono state considerate più volte mentre delle duplicazioni si è tenuto conto nel computo dei totali generali (Tabb. 2 e 3).

Questo fenomeno che si è mantenuto costante in un contesto internazionale che invece si andava espandendo, rapportato alle esportazioni del resto del mondo ha determinato la lenta caduta del livello di competitività dell'Italia a partire dal 1979, ultimo anno particolarmente positivo per i prodotti italiani.

Da quell'anno infatti è iniziato un lento, significativo declino delle importazioni francesi dall'Italia che ha subito una stasi solo attorno al 1981 ed una lieve, temporanea ripresa, fra l'84-85.

La tabella 4 riproduce per anni a noi più vicini le quote di mercato che l'Italia è di conseguenza venuta occupando nel comparto francese dei manufatti, ed in particolare nei suoi settori più tradizionali, in quelli con forti economie di scala e infine in quelli ad alta intensità tecnologica.

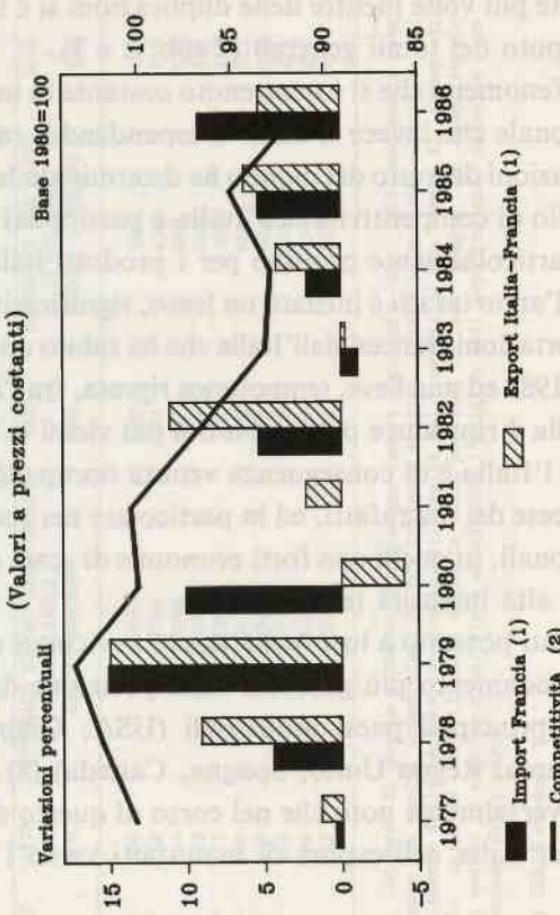
Questi dati possono a loro volta essere avvicinati e confrontati con l'andamento più generale della posizione del nostro paese nei principali paesi industriali (USA, Giappone, Francia, Germania, Regno Unito, Spagna, Canada) (3).

Se è universalmente noto che nel corso di questo decennio il ruolo dell'Italia nell'export di manufatti verso i paesi

(2) Le caratteristiche merceologiche dei prodotti che hanno alimentato questo flusso sono state oggetto di analisi in diverse occasioni e sono facilmente individuabili attraverso le pubblicazioni ISTAT, CEE, OCDE, ecc. Ci limitiamo a presentare in allegato, a titolo di esempio, uno spaccato relativo ad un anno intermedio, il 1982, dove per le diverse categorie merceologiche in ordine di importanza è stato indicato il numero delle ditte che hanno esportato e il fatturato realizzato in quell'anno verso la Francia.

(3) Elaborazioni dati ITIS-TRADIS presentati dall'ufficio studi ICE sull'Osservatorio Trimestrale sulle quote di mercato n. 1, settembre 1990.

Grafico 1
QUOTE DI MERCATO E COMPETITIVITA'
DEI MANUFATTI ITALIANI-FRANCIA



1) Aumenti di quote di mercato si hanno quando, in ciascun anno, l'istogramma di destra supera quello di sinistra, perdite quando l'istogramma di sinistra supera quello di destra (scala sinistra)

2) Aumento = miglioramento, diminuzione = peggioramento (scala sinistra)

Fonte: Rapporto sul Commercio Estero Icc, Elaborazioni Cso su dati Iaco, Oceo.

TAB. 4

IMPORTAZIONI DELLA FRANCIA DAL MONDO: QUOTE DI MERCATO DELL'ITALIA

		ANNI				
		1982	1983	1984	1985	1986
MONDIALI	ITALIA: QUOTE DI MERCATO IMPORT DAL MONDO (MILL. \$)	15,4	14,5	14,7	14,3	14,6
	60205,4	60644,9	57681,2	62612,0	65172,2	108018,4
SETT. TRADIZIONALI	ITALIA: QUOTE DI MERCATO IMPORT DAL MONDO (MILL. \$)	26,5	25,3	25,7	25,5	25,4
	14533,2	14576,4	13820,8	14949,0	21468,3	27266,9
SETT. CON FORTE ECONOMIE DI SCALA	ITALIA: QUOTE DI MERCATO IMPORT DAL MONDO (MILL. \$)	11,2	11,4	11,6	10,8	10,9
	29673,5	27798,2	26496,3	28654,8	37729,4	47234,4
SETT. ALTA INTENSITA' TECNOLOGICA	ITALIA: QUOTE DI MERCATO IMPORT DAL MONDO (MILL. \$)	6,7	6,0	5,9	5,9	6,0
	6938,4	7332,5	7226,8	7922,6	10830,5	13958,0

Fonte: Elaborazioni CERIS su dati ICE

IMPORTAZIONI DEI SESTI PRINCIPALI PAESI DAL MONDO: QUOTE DI MERCATO DELL'ITALIA

					ANNI	
MANIFATTUTTI	ITALIA: QUOTE DI MERCATO IMPORT DAL MONDO (MIL. \$)	6,3 462967,8	5,9 495342,7	5,5 575704,2	5,5 623206,7	6,0 759184,0
SETT. TRADIZIONALI	ITALIA: QUOTE DI MERCATO IMPORT DAL MONDO (MIL. \$)	12,5 109206,6	12,1 114895,7	11,3 132062,9	11,6 142523,3	12,1 178697,4
SETT. CON FORGI ECONOMICHE DI SCALA	ITALIA: QUOTE DI MERCATO IMPORT DAL MONDO (MIL. \$)	4,3 214599,1	3,9 233528,2	3,6 270687,7	3,5 292868,5	3,8 349490,5
SETT. ALTA INTENSITA' TECNOLOGICA	ITALIA: QUOTE DI MERCATO IMPORT DAL MONDO (MIL. \$)	2,7 64587,7	2,5 70916,9	2,4 84864,6	2,8 89778,6	3,0 109718,2
						2,9 135594,8
						2,6 167244,9
						2,6 186044,3

Fonte: Elaborazioni CERIS su dati ICE

industrializzati è sceso sotto il 6%, è un po' meno risaputo che questo trend in lieve flessione ha interessato più i prodotti appartenenti ai settori tradizionali (che peraltro nel 1982 rappresentavano il 12,5% del mercato dei 7) che non i settori con forti economie di scala e quelli ad alta intensità tecnologica.

In questo contesto il peso dell'Italia ha subito più perdite proprio nei confronti dei mercati a noi più «naturali»: la Francia e la Germania.

Sul primo mercato, dove nel 1982 rappresentava il 15,4%, è passata al 13,8%, sul secondo, registrando una perdita inferiore dell'ordine del 50%, è passata dall'11,4% al 10,6%.

Il fenomeno si è manifestato spiccatamente nei prodotti appartenenti a *settori tradizionali* ed ha coinvolto, ma solo per la Francia, marginalmente i settori con forti economie di scala e quelli ad alta intensità tecnologica, che invece in Germania hanno retto meglio la concorrenza.

Da alcuni mesi il *CERIS va conducendo, nell'ambito del P.F. Internazionalizzazione, una ricerca particolare che esamina la problematica connessa alle ditte esportatrici dall'Italia che hanno smesso di esportare*(*) .

Si tratta di *imprese industriali o commerciali presenti almeno in uno degli anni compresi tra il 1978 e il 1987, dotate di numero meccanografico per esportare, che non sono più riapparse fra coloro che hanno condotto operazioni con l'estero negli anni successivi*. È probabilmente un fenomeno marginale per il ruolo che gioca sul valore dell'export nazionale ma non

(*) Unità operativa di cui la scrivente è responsabile, appartenente al sottoprogetto «La domanda di servizi e di strutture di supporto alle diverse forme di internazionalizzazione delle imprese» diretto dal Prof. F. Onida.

TAB. 6

**ITALIA: IMPRESE ESPORTATRICI IN COMPLESSO E IMPRESE ESPORTATRICI
NON PRESENTI NEGLI ANNI SUCCESSIVI**

ANNI	DITTE ESPORTATRICI	VARIAZIONI ANNO PER ANNO	ESPORTAT. NON PRESENTI NEGLI ANNI SUCCESSIVI		VARIAZIONI ANNO PER ANNO
			ESPORTAT. NON PRESENTI NEGLI ANNI SUCCESSIVI	ESPORTAT. NON PRESENTI NEGLI ANNI SUCCESSIVI	
1978	81.402	-	13.166	-	-
1979	93.861	+ 12.459	19.830	+ 6.664	+ 6.664
1980	96.215	+ 2.354	22.210	+ 2.380	+ 2.380
1981	93.843	- 2.372	24.073	+ 1.863	+ 1.863
1982	91.687	- 2.156	21.912	- 2.161	- 2.161
1983	85.910	- 5.777	19.814	- 2.098	- 2.098
1984	86.103	+ 193	21.672	+ 1.858	+ 1.858
1985	85.629	- 474	25.606	+ 3.934	+ 3.934
1986	85.375	- 254	30.720	+ 5.114	+ 5.114
1987	82.138	- 3.237	n.d.	n.d.	n.d.

Fonte: Elaborazioni CERIS su dati ICE, Servizio GESUIS, Roma

tanto per il numero delle unità coinvolte ed il turnover degli operatori e può in parte aiutarci a comprendere il ruolo delle componenti attraverso le quali si manifesta la competitività dell'Italia.

Secondo la banca dati ICE nell'intervallo considerato 1978/1987 in Italia, ne sono state coinvolte all'estero circa 200 mila ditte (in media 20 mila per anno), quasi tante quante sono anche le nuove ditte apparse per la prima volta fra gli operatori nello stesso periodo. Complessivamente il loro fatturato non è mai stato superiore al 2% dell'export nazionale (livello massimo raggiunto nel 1986 dalle imprese che hanno smesso: 2.200 miliardi di lire circa); il fatturato medio per ditta non supera i 50 milioni e quello per operazione i 30 milioni di lire (Tab. 6).

Proprio perché dai primi risultati la più alta presenza di «dismissioni» si è rivelata appartenere a settori riconducibili a quelli c.d. tradizionali, è parso opportuno approfondire le osservazioni per quanto è successo nei confronti della Francia. I dati emersi qualora potessero poi venire esaminati qualitativamente attraverso questionari, potrebbero costituire una delle possibili chiavi per comprendere le condizioni in cui hanno operato gli esportatori verso la Francia, le eventuali strategie, i vincoli ed i motivi che hanno caratterizzato i loro interventi, le scelte per uscire dal mercato (ammesso che si possa parlare di scelte!).

Nell'intervallo temporale considerato, a fronte di una presenza di esportatori complessiva che è aumentata solo significativamente nel 1979, 1980, 1981 (anni che corrispondono ad un recupero di competitività dell'Italia vs/ la Francia) e che nell'arco 1978/86 è comunque cresciuta nominalmente di 2.000 unità, è triplicato il numero delle ditte che dal 1978 hanno via via smesso di esportare (4), tanto che la loro incidenza sul totale

(4) Si deve tenere presente che il numero totale delle ditte esportatrici è nel tempo soggetto, purtroppo, ad un alto turnover dovuto all'uscita di operatori compensata da entrate o ritorni di altri dopo anni.

TAB. 7

**PRINCIPALI CAPITOLI DI ESPORTAZIONI DALL'ITALIA VERSO IL MONDO
REALIZZATE NELL'ANNO DA DITTE NON PIU' PRESENTI
NEGLI ANNI SUCCESSIVI A QUELLI INDICATI
(Valori in milioni di lire)**

ANNO 1978

CAPITOLO	DESCRIZIONE	FATTURATO (milioni)	%	DITTE (n.)	FATT/DITTE (milioni)
84	CALDAIE, MACCHINE, APP. E CONG. MECCAN.	33722	13,31	1567	21,52
73	GHISA, FERRO E ACCIAIO	16236	6,41	495	32,80
85	MACCHINE E APPARECCHI ELETTRICI	13444	5,31	376	35,76
27	COMBUSTIBILI MINERALI, OLI MINERALI	10796	4,26	31	348,26
64	CALZATURE, GHETTE ED OGGETTI SIMILI	8831	3,49	833	10,60
100	MERCE INDEFINITA	8647	3,41	314	27,54
60	MAGLIERIE	7892	3,12	716	11,02
89	NAVIGAZIONE MARITTIMA E FLUVIALE	7639	3,02	16	477,44
87	VETTURE, AUTOMOBILI, TRATTORI	7030	2,78	258	27,25
94	MOBILIA, MOBILI MEDICO-CHIR.CI, SIMILI	6918	2,73	500	13,84
	Tot. primi 10 cap.	121155	47,83	***	***
	TOTALE ITALIA	253314	100,00		

ANNO 1979

CAPITOLO	DESCRIZIONE	FATTURATO (milioni)	%	DITTE (n.)	FATT/DITTE (milioni)
84	CALDAIE, MACCHINE, APP. E CONG. MECCAN.	56911	13,67	2468	23,06
73	GHISA, FERRO E ACCIAIO	36004	8,65	751	47,94
27	COMBUSTIBILI MINERALI, OLI MINERALI	24328	5,84	62	392,39
64	CALZATURE, GHETTE ED OGGETTI SIMILI	23434	5,63	1577	14,86
60	MAGLIERIE	18823	4,52	1187	15,86
85	MACCHINE E APPARECCHI ELETTRICI	13361	3,21	519	25,74
39	MATERIE PLASTICHE ARTIFICIALI, RESINE	12569	3,02	336	37,41
94	MOBILIA, MOBILI MEDICO-CHIR.CI, SIMILI	11256	2,70	848	13,27
22	BEVANDE, LIQUIDI, ALCOLICI ED ACETI	10892	2,62	140	77,80
100	MERCE INDEFINITA	10887	2,61	411	26,49
	Tot. primi 10 cap.	218465	52,46	***	***
	TOTALE ITALIA	416422	100,00		

ANNO 1980

CAPITOLO	DESCRIZIONE	FATTURATO (milioni)	%	DITTE (n.)	FATT/DITTE (milioni)
84	CALDAIE, MACCHINE, APP. E CONG. MECCAN.	75038	13,65	2955	25,39
73	GHISA, FERRO E ACCIAIO	39488	7,19	961	41,09
27	COMBUSTIBILI MINERALI, OLÌ MINERALI	36436	6,63	71	513,18
64	CALZATURE, GHETTE ED OGGETTI SIMILI	26050	4,74	1586	16,42
89	NAVIGAZIONE MARITTIMA E FLUVIALE	18606	3,39	14	1329,00
87	VETTURE, AUTOMOBILI, TRATTORI	16078	2,93	504	31,90
85	MACCHINE E APPARECCHI ELETTRICI	14810	2,69	642	23,07
94	MOBILIA, MOBILI MEDICO-CHIR.CI, SIMILI	14142	2,57	622	22,74
60	MAGLIERIE	13742	2,50	1158	11,87
8	FRUTTA COMMEST., SCORZE AGRUMI E MELONI	10533	1,92	342	30,80
	Tot. primi 10 cap.	264923	48,20		
	TOTALE ITALIA	549567	100,00		

ANNO 1981

CAPITOLO	DESCRIZIONE	FATTURATO (milioni)	%	DITTE (n.)	FATT/DITTE (milioni)
84	CALDAIE, MACCHINE, APP. E CONG. MECCAN.	65507	8,50	929	70,51
64	CALZATURE, GHETTE ED OGGETTI SIMILI	63363	8,22	471	134,53
73	GHISA, FERRO E ACCIAIO	50079	6,50	280	178,85
27	COMBUSTIBILI MINERALI, OLÌ MINERALI	42968	5,57	8	5371,00
85	MACCHINE E APPARECCHI ELETTRICI	37709	4,89	232	162,54
60	MAGLIERIE	37567	4,87	520	72,24
94	MOBILIA, MOBILI MEDICO-CHIR.CI, SIMILI	30832	4,00	351	87,84
10	CEREALI	28100	3,65	8	3512,50
61	OGGETTI DI VESTIARIO ED ACCESSORI	20177	2,62	296	68,17
87	VETTURE, AUTOMOBILI, TRATTORI	17411	2,26	233	74,75
	Tot. primi 10 cap.	393713	51,08		
	TOTALE ITALIA	770758	100,00		

(*)

ANNO 1982

CAPITOLO	DESCRIZIONE	FATTURATO (milioni)	%	DITTE (n.)	FATT/DITTE (milioni)
84	CALDAIE, MACCHINE, APP. E CONG. MECCAN.	122449	13,01	2943	41,61
73	GHISA, FERRO E ACCIAIO	77303	8,21	993	77,85
64	CALZATURE, GHETTE ED OGGETTI SIMILI	54033	5,74	1628	33,19
0	MERCERIA INDEFINITA	48587	5,16	721	67,39
85	MACCHINE E APPARECCHI ELETTRICI	40475	4,30	716	56,53
87	VETTURE, AUTOMOBILI, TRATTORI	33076	3,51	608	54,40
60	MAGLIERIE	31443	3,34	1258	24,99
89	NAVIGAZIONE MARITTIMA E FLUVIALE	26982	2,87	12	2248,50
61	OGGETTI DI VESTIARIO ED ACCESSORI	26981	2,87	862	31,30
94	MOBILIA, MOBILI MEDICO-CHIR.CI, SIMILI	22663	2,41	657	34,49
	Tot. primi 10 cap.	483922	51,43		
	TOTALE ITALIA	941124	100,00		

(*) Nel conteggio dell'anno 1981 manca la Basilicata, non disponibile

ANNO 1983

CAPITOLO	DESCRIZIONE	FATTURATO (milioni)	%	DITTE (n.)	FATT/DITTE (milioni)
84	CALDAIE, MACCHINE, APP. E CONG. MECCAN.	160071	14,29	2470	64,81
73	GHISA, FERRO E ACCIAIO	139762	12,48	989	141,32
27	COMBUSTIBILI MINERALI, OLI MINERALI	111236	9,93	54	2059,93
64	CALZATURE, GHETTE ED OGGETTI SIMILI	54600	4,87	1432	38,13
89	NAVIGAZIONE MARITTIMA E FLUVIALE	44223	3,95	17	2601,35
60	MAGLIERIE	39110	3,49	1030	37,97
0	MERCE INDEFINITA	38050	3,40	1015	37,49
85	MACCHINE E APPARECCHI ELETTRICI	36607	3,27	672	54,47
94	MOBILIA, MOBILI MEDICO-CHIR.CI, SIMILI	33776	3,02	756	44,68
61	OGGETTI DI VESTIARIO ED ACCESSORI	29034	2,59	790	36,75
	Tot. primi 10 cap.	686469	61,28		
	TOTALE ITALIA	1120041	100,00		

ANNO 1984

CAPITOLO	DESCRIZIONE	FATTURATO (milioni)	%	DITTE (n.)	FATT/DITTE (milioni)
84	CALDAIE, MACCHINE, APP. E CONG. MECCAN.	228562	15,49	3136	72,88
73	GHISA, FERRO E ACCIAIO	132512	8,98	1030	128,65
64	CALZATURE, GHETTE ED OGGETTI SIMILI	69191	4,69	1271	54,44
0	MERCE INDEFINITA	64100	4,34	677	94,68
29	PRODOTTI CHIMICI ORGANICI	55021	3,73	145	379,46
85	MACCHINE E APPARECCHI ELETTRICI	52233	3,54	723	72,24
60	MAGLIERIE	51884	3,52	1196	43,38
39	MATERIE PLASTICHE ARTIFICIALI, RESINE	51651	3,50	581	88,90
87	VETTURE, AUTOMOBILI, TRATTORI	41740	2,83	661	63,15
61	OGGETTI DI VESTIARIO ED ACCESSORI	32761	2,22	794	41,26
	Tot. primi 10 cap.	779655	52,84		
	TOTALE ITALIA	1475428	100,00		

ANNO 1985

CAPITOLO	DESCRIZIONE	FATTURATO (milioni)	%	DITTE (n.)	FATT/DITTE (milioni)
84	CALDAIE, MACCHINE, APP. E CONG. MECCAN.	250425	14,77	3672	68,20
64	CALZATURE, GHETTE ED OGGETTI SIMILI	115356	6,80	1816	63,52
0	MERCE INDEFINITA	94197	5,56	1483	63,52
27	COMBUSTIBILI MINERALI, OLI MINERALI	92896	5,48	40	2322,40
73	GHISA, FERRO E ACCIAIO	81040	4,78	1057	76,67
87	VETTURE, AUTOMOBILI, TRATTORI	59926	3,53	626	95,73
60	MAGLIERIE	57187	3,37	1424	40,16
85	MACCHINE E APPARECCHI ELETTRICI	51115	3,01	738	69,26
39	MATERIE PLASTICHE ARTIFICIALI, RESINE	48523	2,86	751	64,61
94	MOBILIA, MOBILI MEDICO-CHIR.CI, SIMILI	41364	2,44	777	53,24
	Tot. primi 10 cap.	892029	52,61		
	TOTALE ITALIA	1695695	100,00		

ANNO 1986

CAPITOLO	DESCRIZIONE	FATTURATO (milioni)	%	DITTE (n.)	FATT/DITTE (milioni)
84	CALDAIE, MACCHINE, APP. E CONG. MECCAN.	356485	16,30	4618	77,19
0	MERCE INDEFINITA	165307	7,56	1888	87,56
64	CALZATURE, GHETTE ED OGGETTI SIMILI	121749	5,57	2008	60,63
73	GHISA, FERRO E ACCIAIO	100135	4,58	1536	65,19
60	MAGLIERIE	86388	3,95	1651	52,32
61	OGGETTI DI VESTIARIO ED ACCESSORI	66911	3,06	1088	61,50
85	MACCHINE E APPARECCHI ELETTRICI	65842	3,01	1152	57,15
94	MOBILI, MOBILI MEDICO-CHIR.CI, SIMILI	61424	2,81	1265	48,56
87	VETTURE, AUTOMOBILI, TRATTORI	56149	2,57	651	86,25
39	MATERIE PLASTICHE ARTIFICIALI, RESINE	54362	2,49	886	61,36
	Tot. primi 10 cap.	1134652	51,88
	TOTALE ITALIA	2187192	100,00		

Fonte: Elaborazioni CERIS su dati ICE

degli esportatori verso la Francia è passata dal 7,7% al 19,5% (Tab. 8) (5).

Per tentare di valutare il loro ruolo sull'export verso la Francia si è raccolto il loro ultimo fatturato esportato partendo dal presupposto che almeno quello non si sarebbe più realizzato in futuro e lo si è rapportato all'export dell'Italia verso la Francia dell'ultimo anno di presenza (Tab. 9). Naturalmente si tratta di una approssimazione che non tiene conto di altri fattori, quali i livelli futuri di fatturato globale verso il nostro partner ed il fatto che alcune imprese, stando sul mercato con il supporto di più adeguati interventi «marketing oriented» per l'estero probabilmente avrebbero potuto conseguire risultati migliori di quelli raggiunti così marginalmente (stima del mercato potenziale corretto delle imprese che hanno smesso ma che avrebbero potuto continuare in altre condizioni).

Comunque, pur considerando queste valutazioni per difetto, emerge che dal 1978 al 1986 in seguito alle uscite dal mercato di molti operatori si è perso dallo 0,51% della quota del mercato francese, nel primo anno, all'1,70% circa, nell'ultimo anno, secondo un trend costantemente in lieve rialzo.

La distribuzione di queste dismissioni a livello regionale è quantificata nelle ultime tabelle che presentiamo in questo primo approccio alla tematica e dimostra che le regioni a più alta dinamicità di export non sono indenni dal fenomeno delle di-

(5) Si deve tuttavia tenere presente che quest'ultima valutazione può peccare per eccesso avendo potuto alcuni operatori presenti nel 1985 o nell'anno successivo ripresentarsi sul mercato negli anni a noi più vicini oppure ripresentarsi con altra ragione sociale e numero di riconoscimento. Questo tipo di rilevazioni che si basa sui documenti valutari, non è più in questi ultimi anni disponibile per effetto della liberalizzazione dei movimenti stessi, quindi, ovviamente, non si è più in grado di osservare i mutamenti successivi al 1987.

TAB. 8

ESPORTATORI DALL'ITALIA VERSO LA FRANCIA:
 CONFRONTO FRA LE DITTE ESPORTATRICI E
 QUELLE CHE HANNO SMESSO DI ESPORTARE.

ANNI	NUMERO DITTE ESPORTATRICI	DITTE CHE HANNO SMESSO DALL'ANNO	% DITTE CHE HANNO SMESSO
1978	30823	2395	7.7
1979	36526	3936	10.8
1980	38349	4455	11.6
1981	37079	4729	12.8
1982	36197	4475	12.4
1983	33388	3876	11.6
1984	33673	4363	12.9
1985	33786	5098	15.1
1986	32853	6406	19.5
VARIAZ. 78/86	2030	4011	11.8

Fonte: Elaborazioni CERIS su dati ICE

TAB. 9

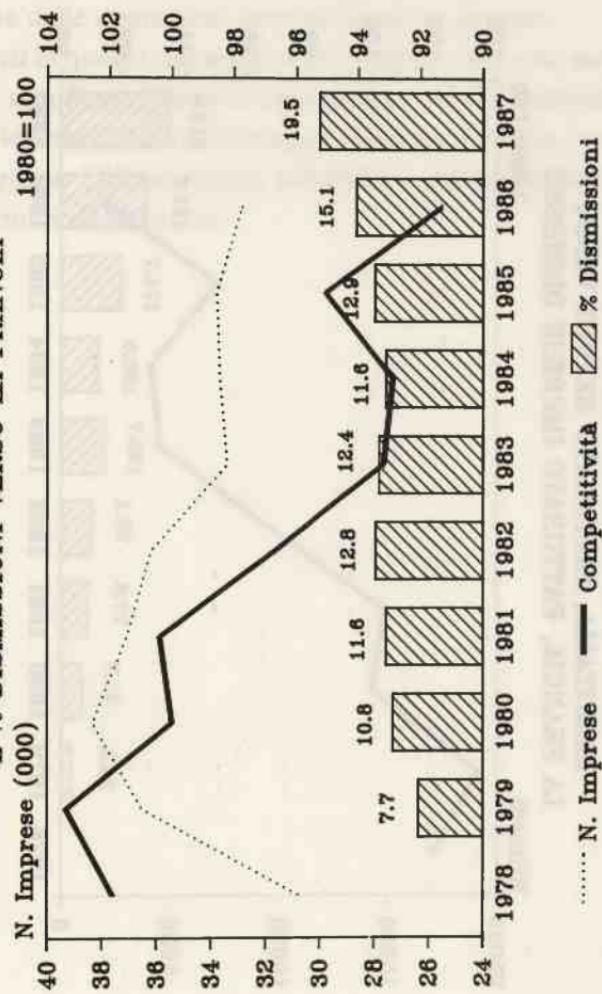
**ESPORTAZIONI DALL'ITALIA VERSO LA FRANCIA:
IL PESO DELL'EXPORT DELLE IMPRESE CHE HANNO SMESSO
(Valori in milioni)**

ANNI	FATTURATO VS/ FRANCIA TOTALE	ULTIMO FATTURATO EXPORT DELLE IMPRESE CHE HANNO SMESSO	INCIDENZA % SUL FATTURATO VS/ FRANCIA
1978	5.900.664	30278	0.51
1979	7.719.855	61750	0.80
1980	9.388.075	77639	0.82
1981	9.087.410	90159	0.99
1982	12.800.131	126739	0.99
1983	13.477.418	108039	0.80
1984	14.614.764	174737	1.20
1985	17.717.031	191683	1.08
1986	18.274.801	310457	1.70

Fonte: Elaborazioni CERIS su dati ICE

Grafico 2

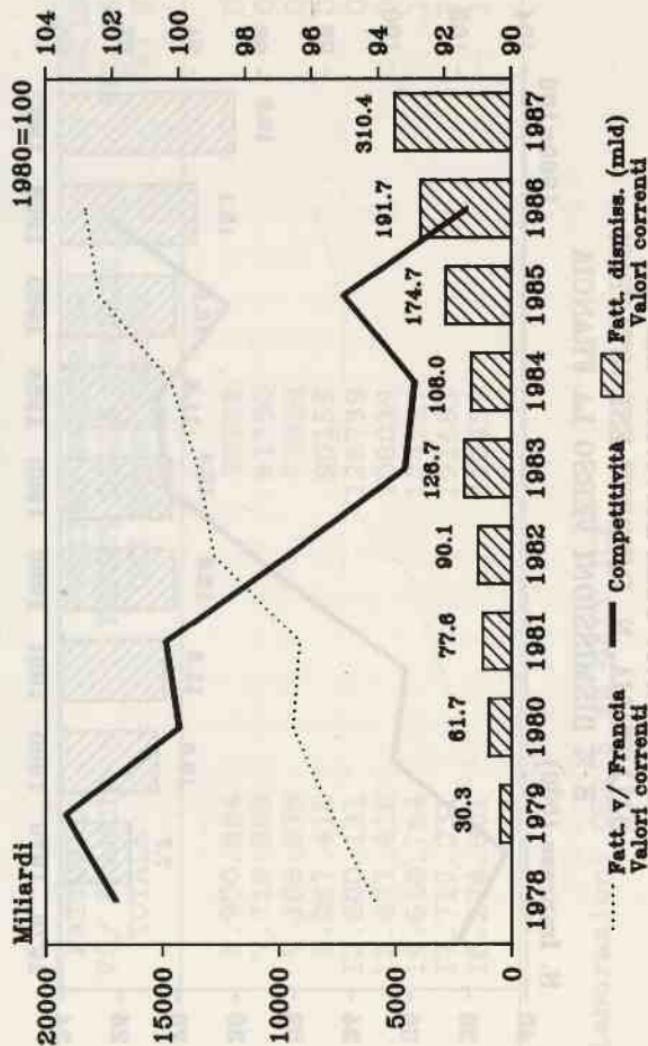
CONFRONTI COMPETITIVITA' EXPORT
DALL'ITALIA, N. IMPRESE ESPORTATRICI
E % DISMISSIONI VERSO LA FRANCIA



Fonte: Elaborazione Cersis su dati Ice

Grafico 3

**CONFRONTI COMPETITIVITA' EXPORT
DALL'ITALIA, FATTURATO EXPORT VERSO
LA FRANCIA, FATTURATO IMPRESE DISMESSE**



Fonte: Elaborazioni Cersis su dati Icse

smissioni che si accompagna ovviamente a molta improvvisazione, contrariamente alle più razionali metodiche indicate per la gestione delle operazioni internazionali in azienda.

Anzi in queste regioni, dove si promuovono e da cui partono i più significativi flussi di esportazione verso l'estero (Lombardia, Piemonte, Emilia-Romagna, Veneto, Toscana, ecc.) si accompagnano i più numerosi abbandoni qui quantificati anche in termini di fatturato.

THESE ARE THE ONLY EDITIONS OF THIS PAPER WHICH WERE EVER PRINTED.

Fonte: Elaborazioni CEIS su dati ICE

TATTUATO DELL'IMPRESA CHE HANNO SMESSO DI ESEGUIRE DALLE RISPECTIVE REGIONI DI ORIGINE VERSO LA FRANCIA DAL 1978 AL 1986 (N°11084).

	PISSENTE	VILLE	LIGURIA	TRIVENETO	VERBANO CUSIO OLMELLA	PIEMONTE	SVIZZERA	TOSCANA	UMBRIA	MARCHE	LATIZIO	ABRUZZI	MOLISE	CAMPANIA	PUGLIA	BASILICATA	CALABRIA	SICILIA	SARDEGNA	ITALIA		
	AUSTRIA	15%	A.	A.	ADM.	VEN.	ADM.	ROMAGNA									CNTA	BRTA	LITA	ISLANDA		
FRANCIA	1978	4667	42	5344	1653	350	1577	619	1732	3104	666	601	4905	512	318	1405	954	329	217	1407	376	3020
	1979	4501	155	14190	2689	693	3185	1352	4273	1087	1752	569	5991	849	503	2653	6081	3309	355	2687	976	61750
	1980	10793	257	17029	2450	513	4019	1371	6614	6504	966	3747	3154	1975	1091	3906	3138	186	662	6188	2672	7739
	1981	7518	2105	22059	5830	561	8481	2759	7205	6528	1232	1404	2043	934	34122	4775	3694	458	900	6463	1778	90159
	1982	11926	3810	28766	4443	755	6382	2995	14526	8498	14722	2641	11218	1634	1980	6159	4626	408	942	8908	1410	126739
	1983	19522	688	26679	2192	597	3864	4168	9233	958	1271	3950	7070	3739	604	6394	2700	285	2195	5210	1093	120039
	1984	19558	360	37689	2113	2560	37724	4041	12955	12441	1054	2684	3114	1818	1432	22290	8315	123	664	6294	3308	174737
	1985	25680	945	59282	3035	1638	17766	3820	18499	19467	1935	7071	8586	1186	706	5595	7942	320	922	8573	2115	191693
	1986	34047	2854	73079	4193	2955	30993	3295	42841	26573	1894	5715	18810	4122	1268	12411	21877	585	4065	5794	2355	310457

Fonte: Elaborazioni CENS su dati ICS.

ALLEGATO A.

ANNO 1982: ESPORTAZIONI E DITTE ESPORTATRICI VERSO LA FRANCIA
DALL'ITALIA PER CAPITOLO

GRADUATORIA PER DITTE

CAPITOLO	DITTE	OPERAZIONI	MILIONI
84	6121	67839	1730785
60	3423	51155	806041
64	3143	48640	549347
94	2538	54187	470962
73	2204	60310	1208390
69	2146	23196	227892
68	1887	47196	292995
39	1814	26408	441850
85	1728	24143	548814
87	1512	34043	1628028
42	1256	9652	88492
90	959	6975	114648
52	850	14368	186753
44	777	7427	81325
08	765	11642	125470
97	696	8587	108979
83	654	5493	59137
48	645	12169	183614
82	619	3525	41165
51	579	9943	145527
71	565	2887	37034
41	539	7182	108065
61	502	4580	48275
62	468	3586	57223
49	429	4272	99941
22	410	7439	239002
40	408	4900	182232
07	396	6358	53095
76	395	4942	103045
25	382	3182	23651
50	353	2666	50062
02	311	4500	75207
70	297	3902	100767
74	293	3145	63882
98	289	2689	26409
29	289	3414	126118
38	265	1800	58526
32	241	1730	33148
93	213	1779	66932
19	212	5313	70541
65	212	1699	19803
92	200	1629	34964
33	185	1325	24960
04	179	2854	28176
53	165	2902	300356

(Segue allegato A)

58	159	1051	13123
37	147	1271	10277
06	147	2240	14212
10	145	4983	200953
28	144	2009	36098
34	143	1012	19185
01	130	293	3914
30	129	639	52503
63	128	634	9698
03	124	1911	21896
91	123	685	9494
12	121	1304	56673
66	120	924	9560
96	95	435	4383
89	91	346	17251
80	91	409	3372
35	90	340	6032
17	83	1509	104269
86	82	330	6926
67	75	307	2157
11	73	1780	24212
27	69	752	139326
46	61	114	1093
23	61	532	6294
14	56	455	3459
95	54	150	2101
81	54	98	795
05	53	386	4137
75	53	128	2494
43	48	237	2577
20	45	679	128418
99	45	107	909
15	39	370	6602
79	38	252	7066
26	38	157	12227
18	34	1127	39780
78	33	124	1844
09	32	67	539
88	32	173	30243
36	29	88	1548
45	28	93	873
24	25	51	3009
72	24	51	486
47	22	203	6899
77	18	94	5046
13	15	117	4624
21	13	89	3864
59	9	32	312
31	3	34	10986

ALLEGATO B.

ANNO 1982: ESPORTAZIONI E DITTE ESPORTATRICI VERSO LA FRANCIA
DALL'ITALIA PER CAPITOLO

GRADUATORIA PER FATTURATO

CAPITOLO	DITTE	OPERAZIONI	MILIONI
84	6121	67839	1730785
87	1512	34043	1628028
73	2204	60310	1208390
60	3423	51155	806041
64	3143	48640	549347
85	1728	24143	548814
94	2538	54187	470962
39	1814	26408	441850
53	165	2902	300356
68	1887	47196	292995
22	410	7439	239002
69	2146	23196	227892
10	145	4983	200953
52	850	14368	186753
48	645	12169	183614
40	408	4900	182232
51	579	9943	145527
27	69	752	139326
20	45	679	128418
29	289	3414	126118
08	765	11642	125470
90	959	6975	114648
97	696	8587	108979
41	539	7182	108065
17	83	1509	104269
76	395	4942	103045
70	297	3902	100767
49	429	4272	99941
42	1256	9652	88492
44	777	7427	81325
02	311	4500	75207
19	212	5313	70541
93	213	1779	66932
74	293	3145	63882
83	654	5493	59137
38	265	1800	58526
62	468	3586	57223
12	121	1304	56673
07	396	6358	53095
30	129	639	52503
50	353	2666	50062
61	502	4580	48275
82	619	3525	41165
18	34	1127	39780
71	565	2887	37034

(Segue allegato B)

28	144	2009	36098
92	200	1629	34964
32	241	1730	33148
88	32	173	30243
04	179	2854	28176
98	289	2689	26409
33	185	1325	24960
11	73	1780	24212
25	382	3182	23651
03	124	1911	21896
65	212	1699	19803
34	143	1012	19185
89	91	346	17251
06	147	2240	14212
58	159	1051	13123
26	38	157	12227
31	3	34	10986
37	147	1271	10277
63	128	634	9698
66	120	924	9560
91	123	685	9494
79	38	252	7066
86	82	330	6926
47	22	203	6899
15	39	370	6602
23	61	532	6294
35	90	340	6032
77	18	94	5046
13	15	117	4624
96	95	435	4383
05	153	386	4137
01	130	293	3914
21	13	89	3864
14	56	455	3459
80	91	409	3372
24	25	51	3009
43	48	237	2577
75	53	128	2494
67	75	307	2157
95	54	150	2101
78	33	124	1844
36	29	88	1548
46	61	114	1093
99	45	107	909
45	28	93	873
81	54	98	795
09	32	67	539
72	24	51	486
59	9	32	312

GLI ACCORDI TRA IMPRESE NELLA LETTERATURA ECONOMICA: INTERNAZIONALIZZAZIONE E CAMBIAMENTO TECNOLOGICO(*)

Giampaolo Vitali

1 - Introduzione

In questo breve contributo, ci proponiamo di dare un quadro, senza alcuna pretesa di completezza, della letteratura economica in materia di accordi tra imprese, con particolare riferimento ai processi di internazionalizzazione dell'impresa e di diffusione del cambiamento tecnologico.

Nel capitolo introduttivo si definisce l'accezione di accordo a cui si fa riferimento nel corso della pubblicazione e si evidenzia il ruolo dei contributi sulla teoria degli accordi tra imprese all'interno della teoria economica.

Nel capitolo successivo inizia l'analisi di tali filoni di studio affrontando in primo luogo il filone che vede nell'accordo lo strumento per acquisire risorse che non sono disponibili all'interno dell'impresa, complementari a quelle di cui già l'impresa dispone (teoria dei «complementary assets»).

Nel terzo capitolo si analizzeranno gli sviluppi dell'ap-

(*) Il presente lavoro si colloca all'interno della ricerca «Le soluzioni organizzative utilizzate dalle imprese italiane nel processo di internazionalizzazione», facente parte del Progetto Finalizzato C.N.R. «Servizi e strutture per l'internazionalizzazione delle imprese».

proccio dei «costi di transazione» nell'ambito degli studi in materia di accordi, evidenziandone i principali pregi ed i limiti.

Nel quarto verranno esposte le teorie eclettiche sugli accordi, cioè quegli approcci che tentano di fornire una visione sistematica del fenomeno.

Il quinto capitolo si occuperà delle relazioni tra grado/politiche della concorrenza ed accordi tra imprese.

Il sesto ed il settimo sono dedicati alla classificazione degli accordi individuati in base alla modalità di realizzazione, si analizzeranno rispettivamente le forme equity e non-equity.

Nel capitolo successivo si considera la seconda possibilità di classificazione degli accordi, determinata dalla finalità dell'accordo stesso.

Nel nono si affronta con maggiore approfondimento il ruolo della variabile tecnologica come determinante degli accordi e delle strette interrelazioni esistenti tra cambiamento tecnologico ed organizzazione di impresa.

Alcune note conclusive cercheranno di sintetizzare i principali risultati dell'analisi e di fornire una traccia per gli approfondimenti futuri.

1.1. La teoria sugli accordi tra imprese nell'evoluzione della teoria economica

Anche se il fenomeno delle relazioni cooperative tra le imprese è stato preso in considerazione solo recentemente dagli economisti industriali e aziendali, possiamo contare numerosi contributi teorici ed empirici sull'argomento. All'interno dell'insieme di tali ricerche la teoria economica non è unitaria ma si individuano in essa varie correnti di pensiero che ravvivano il

dibattito economico e moltiplicano gli spunti di analisi: cercheremo nei prossimi capitoli di cogliere l'essenza di tali scuole e di fornire un'interpretazione delle principali differenze negli approcci seguiti.

Un primo punto da chiarire è rappresentato dalla relativa novità della teoria sugli accordi nel panorama della teoria economica. Infatti, sia l'analisi neoclassica, che la teoria dell'oligopolio, non danno il giusto peso alla problematica degli accordi tra imprese e non ne riconoscono l'originalità dell'analisi.

Nella teoria neoclassica la problematica sugli accordi tra imprese non viene affrontata per le caratteristiche intrinseche di tale pensiero. La visione neoclassica identifica l'organizzazione d'impresa semplicemente con una funzione di produzione, cioè con una miscela di ingredienti diversi ma codificati e facili da reperire attraverso il mercato. Ciò non lascia molto spazio all'esame delle condotte delle imprese, né a quello dell'esistenza di un fattore organizzativo: la cooperazione tra imprese è vista come un fatto essenzialmente inconscio (in quanto non necessario né ricercato), e la teoria non permette l'esistenza di forme di coordinamento alternative alle transazioni di mercato (al contrario, gli accordi sono proprio una modalità intermedia tra mercato e gerarchia d'impresa).

In quanto alternativa all'impresa quale sistema coordinato, una teoria sugli accordi richiede una considerazione dei confini delle imprese che la teorica neoclassica non può fornire (perché comporta ipotizzare una interrelazione tra impresa e mercato). A maggior ragione, la chiusura della teoria neoclassica nei confronti dell'analisi sugli accordi risulta «naturale» se consideriamo questi ultimi come una modalità organizzativa alternativa al mercato: la teorica classica non ammette fallimenti o limitazioni nel funzionamento dei mercati.

Solo successivamente, con la teoria sull'oligopolio, l'analisi economica inizia ad affrontare lo studio della cooperazione tra imprese, anche se limitandolo alla mera manifestazione della volontà di restringere la concorrenza e di tessere intese colclusive.

Tali studi, poiché mettono in luce un solo aspetto, se pure importante, dei rapporti cooperativi tra le imprese, offrono una visione parziale del fenomeno non riservandogli uno spazio teorico autonomo.

1.2. Una definizione di accordo tra imprese

In questo paragrafo ci proponiamo di dare alcune precisazioni sull'accezione del fenomeno «accordo», oggetto del nostro studio.

Vari autori hanno affrontato questo problema definitorio, anche se molti contributi sono limitati allo specifico settore esaminato o alle finalità/modalità della tipologia di accordi studiati.

In realtà meno numerose sembrano essere le definizioni sufficientemente generiche e pertanto valide in senso lato.

All'interno di queste possiamo ricordare Richardson (1972) che definisce gli accordi di collaborazione come assunzione, tra le parti in causa, di obblighi circa la propria condotta futura. Se tali obblighi mancano, ci si trova di fronte ad una mera transazione di mercato, non ad un accordo.

Una definizione più precisa emerge dal contributo di Marris e Smiley (1982): «Per i nostri scopi un accordo di collaborazione è un accordo di lungo periodo ed esplicito tra due o più imprese. Questo accordo può o non implicare una remunera-

zione finanziaria. Può esservi il pagamento di alcuni prodotti o servizi; alternativamente, le imprese possono accordarsi per scambiare informazioni o altre merci e servizi».

In questa definizione c'è sempre uno scambio sottinteso: o pagamento di risorse (prodotti e servizi, comprese informazioni) o scambio reciproco di risorse (know-how, fattori produttivi, altre merci e servizi). Per lungo periodo si intende che il rapporto tra le imprese non si esaurisce in una o poche transazioni, ma possiede una certa durata nel tempo, anche non prefissata in anticipo. L'accordo deve inoltre essere esplicitato (non necessariamente in forma scritta), per indicare la volontà delle parti di instaurare un rapporto collaborativo.

Successivamente, Balcer e Viesti (1986) hanno sostenuto che ciò che caratterizza gli accordi è un elevato livello di coordinamento ed un basso grado di dominanza. Con il primo concetto si fa riferimento a quell'insieme di azioni comuni che influenzano la condotta dei partner per raggiungere i fini di ciascuna impresa. Per grado di dominanza si intende il rapporto di dipendenza esistente tra le imprese e che deriva dalla comune strategia attuata.

Secondo i due autori il livello di coordinamento dipende, in primo luogo, dall'esistenza di norme che regolano i rapporti tra le imprese: tali norme, contrattuali o informali, sono differenti da quelle vigenti sul mercato e specifiche per ogni accordo, tenuto conto delle finalità dei partner. In secondo luogo, il grado di coordinamento cresce al protrarsi nel tempo della durata dei rapporti. I fattori di dominanza derivano invece sia da fattori istituzionali, quali l'assetto azionario ed il conseguente controllo proprietario, sia da situazioni di dipendenza tecnologica e commerciale.

Un'ulteriore definizione fornita da Ricotta (1989) integra le precedenti e si basa su 4 distinte caratteristiche necessa-

riamente presenti nel concetto di accordo tra imprese: i rapporti tra i partner non dipendono dalle regole del mercato ma dalle regole dell'accordo; l'insieme di tali regole perdura a lungo e non si riferisce solo ad una singola transazione; lo svolgimento dell'accordo secondo le regole stabilite soggiace al potere di controllo di ogni partner; i benefici attesi da ogni partner vengono a dipendere dai comportamenti dell'altro in seguito ad una relazione di interdipendenza.

Quest'ultima definizione ci sembra la più vicina alle tipicità che l'accordo deve possedere nelle forme competitive attuali. In particolare, meriterebbe forse sottolineare maggiormente il concetto di cooperazione che l'accordo dovrebbe mostrare: nel momento in cui si afferma che le condotte dei partner e i risultati di queste ultime sono interdipendenti dobbiamo sottolineare la ricerca e l'accettazione di tale interdipendenza (Desenzani [1990]).

In sostanza, è la valenza cooperativa che potrebbe fare da spartiacque tra il concetto di accordo e quello di contratto di lungo periodo: tra i due vi è un'area grigia poco definita che in alcune ricerche viene inclusa nella modalità accordo, in altre esclusa. La distinzione potrebbe essere determinata dall'esistenza o meno della volontà cooperativa delle parti (inesistente nei contratti di lungo periodo in quanto determinati dalle regole del mercato) nel raggiungimento di un obiettivo comune (oltre ai sub-obiettivi parziali di ciascun partner). In questo modo si attribuisce all'accordo in sé una proprietà olistica che il contratto di mercato non possiede: il valore economico dell'accordo sarebbe ben maggiore della somma delle risorse apportate, in quanto dietro a queste ultime vi è anche l'intera potenza economica dei partner.

1.3. Classificazione degli accordi tra imprese

Possiamo classificare gli accordi tra imprese in base alla modalità economico-legale con cui sono costruiti ed in base alla finalità strategica per cui sono costituiti.

Per quanto riguarda la modalità di realizzo, si distinguono due grandi categorie: gli accordi «equity» e quelli «non equity». Se l'accordo implica un trasferimento di capitale di rischio allora si dice che è di tipo «equity», nel caso contrario, esso è di tipo «non equity».

Non si considerano come accordi le fusioni e le acquisizioni, le partecipazioni di maggioranza, quelle di minoranza se permettono di fatto il controllo sull'azionariato: tutte forme dirette di integrazione tra imprese che dovrebbero misurare le strategie di crescita non-cooperativa delle imprese.

Per quanto riguarda la finalità di realizzazione possiamo individuare vari obiettivi che le strategie aziendali si propongono di raggiungere tramite lo strumento dell'accordo: accordi finanziari, tecnologici, strategici, di produzione, di commercializzazione. Per l'importanza (soprattutto nel lungo periodo) assunta dal controllo del progresso tecnologico nell'attuale fase della concorrenza globale si darà maggiore enfasi agli accordi tecnologici, pur non sottovalutando l'importanza (soprattutto in termini di numerosità di casi realizzati) delle rimanenti finalità.

Le diverse tipologie di accordo verranno esaminate in dettaglio solo dopo aver considerato i contributi teorici delle più importanti «scuole di pensiero».

2 - Accordi e ricerca di complementarità

Come già affermato, tra i primi tentativi organici di si-

stematizzazione teorica della materia delle relazioni di cooperazione tra imprese si individua il lavoro di Richardson (1972). L'autore parte dalla constatazione empirica dell'esistenza di una fitta rete di rapporti di cooperazione attraverso cui le imprese sono correlate, quali:

- 1) le relazioni commerciali stabili, che rendono più affidabili le aspettative sulla domanda e facilitano la pianificazione produttiva;
- 2) i rapporti di sub-fornitura, anch'essi stabili nel tempo per indurre il sub-contraente ad assumersi il rischio dell'investimento in macchinari e skills richiesti, e per facilitare la progettazione del prodotto con rapporti verticali di cooperazione;
- 3) gli accordi per lo sviluppo congiunto ed il trasferimento di tecnologia.

Nell'ottica del pensiero di Richardson ogni attività connessa alla vita e alla crescita d'impresa deve essere svolta da organizzazioni con appropriate capacità, cioè con conoscenze, esperienze e skills.

Tra queste attività ve ne sono alcune che, pur essendo distinte, richiedono le stesse conoscenze, esperienze e skills: tali attività vengono definite da Richardson «similari». Logicamente un'impresa tenderà a specializzarsi in attività similari, nelle quali le sue particolari capacità (peraltro già presenti all'interno dell'impresa) le offrono un vantaggio competitivo. Al contrario, le attività definite «complementari» costituiscono fasi successive di uno stesso processo produttivo o, comunque, necessitano di essere coordinate per l'ottenimento di un certo prodotto. Il controllo delle attività complementari (e la loro acquisizione se non sono presenti all'interno dell'impresa) può essere ottenuto tramite la crescita interna all'impresa («make»), la transazione di mercato («buy») o la cooperazione tra imprese

(«agreement»). La scelta fra le tre alternative è funzione di numerose variabili: Richardson individua le economie di scala ed il grado di omogeneità delle risorse da ricercare, nonché il livello di know-how necessario alla loro gestione. In ogni modo, l'accordo tra imprese trae origine da tale esigenza: ottenimento di risorse complementari con le quali migliorare il vantaggio competitivo.

Anche Blois (1972) si occupa del tema della complementarietà delle risorse, pur all'interno di un concetto molto lato di relazione cooperativa. Il suo studio sottolinea principalmente un particolare aspetto delle relazioni di interdipendenza tra le imprese, quello delle relazioni «verticali».

Blois evidenzia come spesso, tra fornitori e clienti, si instaurino relazioni economiche complesse, basate essenzialmente sulla dipendenza del fornitore, per una quota consistente del proprio fatturato, da un particolare cliente. In una situazione di tal genere il cliente dispone di un considerevole potere contrattuale, soprattutto se il fornitore non è in grado di rivolgersi ad altri mercati o di riconvertire la capacità produttiva liberata dalla produzione di beni differenti. Il cliente tenderà ad usare il proprio potere per richiedere speciali condizioni di fornitura e termini contrattuali, che non faranno che aumentare la dipendenza del fornitore. Questo tipo di relazione è simile a quella che spesso si riscontra all'interno delle organizzazioni integrate verticalmente e viene definita «quasi-integrazione» verticale (a «monte»). In tale situazione il cliente ha la possibilità di godere dei vantaggi dell'integrazione verticale, evitando i rischi e le rigidità del possesso legale diretto. In realtà occorre sottolineare che talvolta il rapporto di dipendenza è rovesciato: è il cliente a dipendere dai servizi/prodotti offerti dal fornitore, e si evidenzia una forma di quasi-integrazione verticale verso il segmento di «valle» della filiera produttiva considerata.

Possiamo aggiungere che numerosi studi sul decentramento produttivo dell'industria italiana hanno approfondito e rilevato empiricamente l'importanza e la validità economica di tali relazioni [Fuà-Zacchia 1983, Gandolfi 1990], anche se solo in pochi casi tali relazioni verticali si trasformano in accordi veri e propri.

Mentre l'applicazione del concetto di complementarietà in Blois si può definire «verticale» (pur distinguendo tra «monte» e «valle»), Teece (1983 e 1986b), di cui più avanti discuteremo l'apporto al filone transazionale, propone un interessante schema interpretativo, che applica il concetto di complementarietà in senso «orizzontale».

Teece riprende e definisce più chiaramente il concetto di risorsa complementare. L'evidenza empirica sottolinea come nelle forme competitive degli anni '80, il vantaggio tecnologico non sia di per sé sufficiente a garantire il successo dell'innovatore, se questi non disponga di altri «complementary assets», quali la disponibilità di una capacità produttiva efficiente, di canali distributivi adeguati, di servizi di marketing, manutenzione e assistenza post-vendita, necessari a trasformare il vantaggio tecnologico in vantaggio commerciale. In sostanza la complessità della competizione impone alle imprese di possedere competenze e risorse vastissime, difficilmente concentrabili in un unico soggetto economico. Infatti, Teece nota che spesso non è l'innovatore ad appropriarsi della rendita associata all'innovazione, ma piuttosto l'impresa che controlla gli assets complementari che permettono lo sfruttamento economico dell'innovazione stessa. Ciò significa che per l'innovatore assume un'importanza strategica l'accesso a tali assets, soprattutto se il regime di appropriabilità della tecnologia è basso, ed il ciclo tecnologico è entrato nella fase in cui uno standard si afferma sul mercato. Tale accesso richiede, d'altronde, la messa a punto di una ap-

propriata struttura di controllo, che può essere attuata per integrazione ovvero attraverso meccanismi contrattuali.

I meccanismi contrattuali rappresentano la strategia ottimale se l'imitazione è difficoltosa, in quanto è alto il grado di appropriabilità, e se l'offerta degli assets complementari è competitiva; mentre se vi è una debole appropriabilità della tecnologia è necessario sfruttare le «economie di rapidità» che l'accordo, a differenza dello sviluppo interno di tali assets, consente.

Il filone di pensiero esposto in questo paragrafo chiarisce, almeno in parte, la logica che sta alla base dei comportamenti cooperativi delle imprese. In definitiva, queste ultime, nella loro strategia di crescita, dispongono di una serie di vantaggi competitivi (tecnologici, produttivi e commerciali), ma non necessariamente possiedono tutte le risorse necessarie per sfruttare in maniera ottimale la propria posizione competitiva.

Le imprese crescono attraverso una strategia di alleanze non solo per mettere a frutto i vantaggi competitivi di cui già dispongono, ma anche per crearne di nuovi, acquisendo quelle risorse che non sono disponibili al loro interno. Questa ipotesi è particolarmente consistente con gli scenari tecnologici dell'ultimo decennio, che si cercherà di approfondire nel capitolo 9.

3 - Accordi e costi di transazione

I lavori del filone transazionale fanno perno sulla nozione di «costo di transazione», definito come il costo di uso del mercato per l'effettuazione di uno scambio economico (Williamson [1985]).

Lo schema analitico di Williamson assume, in primo lu-

go, che il comportamento umano, a causa delle condizioni di incertezza in cui si svolge usualmente l'attività economica, sia caratterizzato da razionalità limitata, in secondo luogo che produca generalmente comportamenti opportunistici. In questo modo uno scambio è soggetto ad obiettive limitazioni e ad elevati costi di transazione.

Le transazioni possono essere descritte per mezzo di quattro dimensioni fondamentali:

- 1) la frequenza con cui esse ricorrono;
- 2) l'incertezza a cui esse sono soggette;
- 3) il livello di investimenti in «transaction-specific assets», sia in capitali fissi sia in capitale umano, direttamente destinati a rendere operative le transazioni;
- 4) il grado di complessità, appropriabilità e non codificabilità del know-how trasferito.

La presenza delle quattro dimensioni sarà determinante per la scelta della «struttura di governo» (ovvero della forma giuridica ed organizzativa) della transazione. Infatti solo un'opportuna struttura potrà ridurre i costi di transazione. L'insieme di tali strutture costituisce il «governance spectrum» ai cui poli si collocano da un lato i meccanismi contrattuali autonomi di mercato («discrete markets»), dall'altro, l'impresa integrata orizzontalmente e/o verticalmente (la «gerarchia») la quale, internalizzando lo scambio, minimizza i costi di transazione.

Imprese e mercati sono individuati dunque come strumenti alternativi di governo delle transazioni, fra cui si collocano, come forme intermedie, gli accordi cooperativi fra imprese. In determinate situazioni, gli accordi ottimizzano il «trade-off» tra costi di produzione e costi di transazione, e rappresentano la struttura di governo più efficiente dal punto di vista economico.

Da un lato, infatti, limitano i rischi dello scambio, derivanti da contrattazioni incomplete e da asimmetrie informati-

ve, grazie alla costituzione di un sistema di incentivi finalizzati ad aumentare il grado di fiducia nella contrattazione tra le parti.

Ciò avviene in particolare quando i partner hanno la possibilità di usare degli «ostaggi» a supporto dello scambio (ad esempio proprietà parziali di beni e servizi) che scoraggiano l'un l'altro dall'agire opportunisticamente.

Dall'altro lato, gli accordi lasciano inalterata l'indipendenza e l'autonomia gestionale dei partners; ciò evita gli elevati costi di coordinamento e di irrigidimento della struttura organizzativa tipici delle gerarchie, che pesano in modo determinante in condizioni di incertezza e mutevolezza del contesto economico.

I casi di scelta alternativa tra mercato, internazionalizzazione e accordi sono numerosi e moltiplicati dal numero di variabili strutturali e d'impresa considerati (1).

Per esempio, talvolta la transazione richiede rilevanti investimenti specifici che non possono essere impiegati in usi diversi senza subire una elevata svalORIZZAZIONE (presenza di elevati «sunk-cost»). È il caso di investimenti in capitale per la produzione di beni intermedi o investimenti di prodotti complessi e sofisticati. In questo caso, per ridurre il rischio dell'appropriazione della quasi-rendita associata a tali investimenti si dovrebbe internalizzare lo scambio. Tuttavia se compaiono svantaggi dovuti alla rigidità e pesantezza burocratica di una struttura gerarchizzata, si opta per le forme contrattuali della cooperazione se consentono di perseguire lo stesso obiettivo.

Se poi lo scambio riguarda risorse difficilmente valutabili ex-ante o che comunque comportano incompletezze ed asimmetrie informative, come per le transazioni concernenti il

(1) Per una dettagliata analisi di tutte le possibili alternative nella scelta della soluzione organizzativa più idonea vedi Zagnoli (1987).

know-how, l'accordo può diminuire i rischi transazionali, ad esempio attraverso la determinazione ex-post del valore particolare della risorsa conoscitiva e dei profitti da essa generati.

In sintesi, nella scelta tra accordi cooperativi e forme gerarchiche o di mercato, risultano determinanti la frequenza delle transazioni ed il fattore «complessità tecnologica» nel caso di espansione orizzontale, mentre l'ammontare degli investimenti «transaction specific» necessari, insieme ancora alla frequenza delle transazioni, sarà determinante nel caso di espansione di tipo verticale.

Il concetto di accordo visto come modalità intermedia tra mercato e gerarchia diventa, nell'ambito internazionale, una forma di espansione all'estero intermedia tra l'esportazione e l'investimento diretto. Tali nuove forme di internazionalizzazione sono state analizzate specificatamente da numerosi autori. Michalet (1980), ad esempio, estende al campo internazionale il concetto di «sub-contracting», vedendone la finalità nello sfruttamento dei differenziali internazionali, nel costo del lavoro, o nella possibilità di usufruire dei vantaggi da specializzazione del sub-contraente, o in quella di ovviare ai limiti derivanti dalla rigidità della capacità produttiva.

Telesio (1979) esamina le licenze internazionali, riconducentole all'esigenza di penetrazione commerciale in mercati esteri e alla volontà di aprire un canale di accesso, spesso reciproco, alla tecnologia.

Franko (1976) e Stopford e Wells (1972) affrontano il tema delle joint-venture nei paesi in via di sviluppo fra grandi imprese multinazionali (rispettivamente europee e statunitensi) e partner locali. La joint-venture, secondo questi autori, è una forma contrattuale che permette all'impresa multinazionale di possedere una struttura diretta di controllo grazie all'opportunità offerta dal partner locale di accedere a risorse specifiche al fine

di inserirsi nell'economia del paese ospitante come «insider» (cioè con conoscenza più profonda delle condizioni economiche e socio-istituzionali ivi presenti e la possibilità di accesso ai canali distributivi locali).

Anche Teece (1986a), muovendo dallo schema analitico fornito da Williamson, ha esaminato le forme di investimento estero intermedie all'interno di una teoria transazionale dell'impresa multinazionale.

Teece prende in esame le scelte organizzative dell'impresa nel caso le si presenti l'opportunità di sfruttare una nicchia per i suoi prodotti in mercati esteri. L'impresa potrà scegliere tra produrre all'interno del proprio mercato domestico o produrre all'estero e la sua scelta dipenderà da numerose variabili, soprattutto dai costi di produzione, dalle tariffe commerciali e dai costi di trasporto. Se la produzione estera apparirà conveniente l'impresa opterà tra tre diverse forme organizzative - il «license agreement», la joint-venture e la «consociata interamente controllata» - e la sua scelta sarà determinata in particolare dai costi di transazione, dalle caratteristiche del know-how tecnologico richiesto e dalla frequenza dei trasferimenti contemplati.

Un ulteriore passo in avanti in questa direzione è stato compiuto da P.J. Buckley e M. Casson (1985 e 1990), che, ampliando l'approccio transazionale, hanno proposto uno schema interpretativo degli investimenti esteri diretti e delle modalità di sviluppo delle imprese multinazionali: la cosiddetta teoria dell'internalizzazione dei mercati.

L'analisi di questi autori pone particolare attenzione all'imperfezione e alla conseguente «inefficienza» dei mercati, in particolare quelli dei beni intermedi che entrano come «input» nei processi produttivi e quelli delle conoscenze tecnologiche e organizzative. Risulta conveniente per le imprese sostituire ai mercati esterni (imperfetti) «mercati interni» all'impresa, che

consentono di conservare, attraverso scambi intra-gruppo anziché attraverso transazioni effettuate per mezzo di operatori esterni, il controllo dei vantaggi delle conoscenze tecnologiche ed organizzative. Naturalmente tale processo di «internalizzazione» può investire i mercati internazionali, nei quali lo stesso fattore distanza costituisce un forte elemento di inefficienza. In tale caso l'impresa diviene multinazionale.

La teoria di Buckley e Casson costituisce un indubbio avanzamento concettuale nell'interpretazione del processo di crescita internazionale, anche se è basata su una concezione evolutiva di tipo unidirezionale: dal mercato verso una crescente internalizzazione.

Questo processo, privilegiando le forme «pure» dell'esportazione e degli investimenti diretti, considera le forme intermedie strutturalmente instabili, legate ad una fase transitoria, e riconducibili a strategie di «second-best»: quando l'impresa si trova ad affrontare vincoli di natura esogena, che impediscono l'evoluzione internazionale secondo il percorso più efficiente (che è sempre quello interno delle esportazioni o degli IDE).

Di recente il paradigma transazionale è stato oggetto di un'ampia revisione critica (Hill, [1990], Jarillo [1990] e Blois [1990]).

Innanzitutto, sono state messe in discussione le premesse comportamentali dell'analisi transazionale e particolarmente l'ipotesi di una naturale tendenza degli agenti economici a comportamenti opportunistici. Alcuni autori hanno suggerito come, al contrario, per comprendere il funzionamento delle relazioni cooperative tra imprese concorrenti sia più adatta la nozione di «fiducia» (ad esempio, Thorelli, [1986]). Un comportamento opportunista porta vantaggi solo di breve periodo, che sono neutralizzati dal desiderio delle imprese di non venire escluse dalla cerchia di possibili partners di future alleanze, e dalla connessa

necessità di costruire e mantenere una buona «reputazione» quale partner. In altri termini, le relazioni cooperative costituirebbero esse stesse un «luogo di memoria sociale», garante della sincera intenzione cooperativa dei diversi partners.

In secondo luogo, si sono evidenziate l'inadeguatezza della sua natura di statica comparata ed i limiti di una semplice contrapposizione tra strutture di governo diverse, la quale si dimostra inadatta a coglierne le interrelazioni e le complementarità.

Colombo e Zanfei (1988) sostengono come l'approccio dei costi di transazione non sia utilizzabile quando si tratta di cogliere le dinamiche cooperative in campo tecnologico. Esso presenta infatti due limiti fondamentali:

- 1) afferma sia possibile operare una scelta tra modalità di organizzazione alternative a tecnologia data, e dunque separa le dimensioni tecnologica ed organizzativa. Questo approccio non appare appropriato soprattutto a causa della diffusione orizzontale e pervasiva delle tecnologie dell'informazione, che rende sempre più strettamente interconnesse le dinamiche organizzative e quelle tecnologiche;
- 2) non coglie il processo attraverso cui, da una transazione, l'impresa apprende e modifica le proprie risorse, i propri incentivi e progetti. Problema tanto più grave quanto più le transazioni riguardano risorse tecnologiche, intrinsecamente evolutive, e quanto più esse sono organizzate attraverso forme dutili e aperte all'apprendimento.

La letteratura transazionale, inoltre, non dedica sufficiente attenzione a fattori connessi alla velocità del cambiamento quali determinanti della diffusione degli accordi. Infatti, se si può spiegare la preferibilità degli accordi rispetto alle pure transazioni di mercato grazie al superamento dei costi d'uso del mercato, appare ben più insoddisfacente e generico ricorrere alle disconomie organizzative proprie delle imprese integrate allo scopo

di giustificare la superiorità della cooperazione sulla internalizzazione gerarchica degli scambi. Piuttosto, l'enfasi va posta sulle «economie di rapidità» che gli accordi consentono, e che in genere sono precluse alle imprese integrate (Ricotta [1989]).

Infatti, come è stato sottolineato da Zagnoli (1987), gli accordi, pur essendo soluzioni organizzative molto complesse e di difficile gestione, sono in costante aumento per i loro caratteri di flessibilità ed adattabilità, che l'integrazione verticale non possiede.

4 - Verso una visione sistematica del fenomeno «accordi»

Un approccio finalizzato all'interpretazione delle «nuove forme» di espansione all'estero è offerto dalla teoria definita «eclettica» (Dunning [1981]). Secondo lo schema «eclettico», la scelta tra le diverse alternative a disposizione dell'impresa dipende dal modo in cui si combinano i vantaggi specifici delle imprese con i vantaggi specifici dei paesi.

Dunning propone di spiegare le diverse forme di crescita internazionale dell'impresa attraverso l'interazione di tre ordini di fattori:

- vantaggi «da proprietà», derivanti dal controllo proprietario da parte dell'impresa di specifiche risorse tecnologia, capacità imitativa, skills specifici, economie di scala, fattori organizzativi e finanziari, ecc.), grazie ai quali un'impresa è in grado di essere efficacemente presente su un mercato estero e di creare barriere all'entrata contro i potenziali competitori;
- vantaggi «da internalizzazione», del tipo descritto da Buckley e Casson (1990), che rendono non conveniente cedere

- sul mercato risorse strategiche possedute dall'impresa;
- vantaggi «localizzativi», che spingono a produrre all'estero anziché limitarsi ad esportare (vantaggi connessi alla disponibilità nel paese ospitante di risorse naturali e/o di manodopera qualificata e a costi contenuti, al potenziale scientifico-tecnologico nazionale, alla dimensione del mercato, a fattori istituzionali ed a politiche pubbliche, alla distanza geografica ed ai legami culturali fra paese ospitante e paese di origine dell'investimento, ecc.) (Balcer, [1989]).

La scelta delle forme di internazionalizzazione va rintracciata essenzialmente nel prevalere di vantaggi localizzativi e da proprietà nei confronti dei vantaggi da internalizzazione (Dunning-Cantwell [1982]). Lo sviluppo delle forme contrattuali sarebbe legato al grado di industrializzazione dei paesi, alla maggiore efficienza di funzionamento dei mercati ed all'esistenza di politiche pubbliche restrittive verso gli investimenti diretti. La spiegazione considera dunque gli accordi come una scelta di «second-best» nei confronti delle filiali e consociate sotto controllo proprietario, imposta da vincoli esogeni all'impresa. Dunning e Norman (1983) propongono l'ipotesi che esista una evoluzione naturale dell'espansione internazionale dell'impresa, da forme più «esternalizzate» di uso dei mercati verso forme più «internalizzate» di organizzazione gerarchica. Ne consegue nuovamente che le forme contrattuali intermedie rappresenterebbero solo uno stadio transitorio e instabile verso forme più gerarchizzate.

Gli autori della scuola giapponese (Kojima e Ozawa [1982]) elaborano un modello che mantiene la preferibilità degli investimenti diretti o dell'export rispetto ai rapporti cooperativi. Ozawa (1985) enfatizza l'importanza, per la comprensione delle nuove forme di internazionalizzazione dell'impresa, delle variabili di settore. Egli infatti distingue fra due tipi di macro-

settori: settori ad elevata intensità tecnologica, in cui prevalgono le grandi imprese, e settori a debole intensità tecnologica, in cui prevalgono le piccole e medie imprese, la cui competitività dipende da vantaggi «country-specific», e dà luogo prevalentemente a flussi di esportazione.

Ozawa, richiamandosi alla particolare esperienza delle imprese giapponesi, osserva come le nuove forme si affermino prevalentemente nei settori maturi, ove la tecnologia, ormai standardizzata, è scarsamente appropriabile. In questo caso gli accordi sono visti come valida alternativa alle esportazioni, tipicamente nei paesi in via di sviluppo, quando il vantaggio comparato del paese d'origine tende a ridursi a causa di aumenti nel costo del lavoro o di rivalutazione della moneta. Nei settori innovativi, invece, joint-venture e accordi non-equity costituiscono un'alternativa di second-best all'investimento estero diretto tradizionale, e sarebbero utilizzati solo a causa dell'esistenza nel paese ospitante di politiche restrittive all'investimento diretto maggioritario. La scuola giapponese mantiene quindi la preferibilità dell'investimento diretto rispetto alle nuove forme di internazionalizzazione che si configurano come scelta ottimale soltanto rispetto alle esportazioni, oppure quando la maturità della tecnologia si accompagna a politiche restrittive del paese di destinazione e a politiche permissive del paese d'origine.

Tuttavia, il contributo di Ozawa non tiene conto della crescente importanza dei processi di diffusione orizzontale dell'innovazione tecnologica e dei processi di convergenza tecnologica. Tali processi rendono più labili le differenziazioni tecnologiche tra i vari macrosettori industriali.

Un'analisi che supera la visione limitativa delle teorie esposte in precedenza è la teoria del «coinvolgimento estero totale» delle imprese, i cui primi spunti si trovano in Lall (1980), e che è stata ripresa da Momigliano e Balcer (1982, 1983).

L'espressione «coinvolgimento estero totale» viene ripresa nell'accezione di «spettro continuo» di tutte le condotte che, congiuntamente o disgiuntamente, consentono alle imprese di servire i mercati esteri.

Tale spettro continuo di alternative ha come estremo, da una parte, le pure scelte di IDE maggioritario tradizionale (in cui la proprietà ed il controllo degli assests e delle tecnologie resta totalmente all'interno delle imprese), dall'altra, le pure scelte di esportazione (in cui la proprietà ed il controllo dei beni e servizi scambiati passa da un'impresa venditrice ad un'altra acquirente). All'interno di tali estremi sono possibili una molteplicità di possibili soluzioni «intermedie», con cui si possono combinare, con peso differente, i vantaggi dei rapporti contrattuali e dei rapporti gerarchici.

Momigliano e Balcer sottolineano come sia errato considerare le nuove forme unicamente come scelta subottimale. Essi pongono invece tali forme allo stesso livello degli IDE o dell'export, come opportunità di scelte «non solo alternative, ma anche complementari congiunte, in funzione delle diverse caratteristiche dei prodotti, delle tecnologie, dei paesi di origine e destinazione, delle strategie e strutture delle imprese» (Momigliano e Balcer, 1983).

Gli autori aggiungono, inoltre, che non si devono concepire le scelte lungo lo spettro quale frutto di una tendenza evolutiva unidirezionale, ad esempio da rapporti tra imprese totalmente esternalizzati, che passano attraverso i mercati, a rapporti totalmente internalizzati in soluzioni gerarchiche.

In realtà si possono ipotizzare modalità di internazionalizzazione che percorrono lo spettro sia con tendenze di crescente internalizzazione, sia con tendenze di crescente esternalizzazione.

5 - Accordi e politica della concorrenza

Come anticipato nel capitolo 1, un importante filone della teoria economica ha studiato la cooperazione tra imprese nell'ambito dello studio dell'oligopolio, vedendola come una manifestazione della volontà da parte delle imprese di restringere la concorrenza.

Gli studi degli anni '50 e '60 sulle joint-venture nel mercato statunitense individuavano nella joint-venture un sostituto imperfetto della fusione tra imprese e quindi un fattore riduttivo della concorrenza.

Tuttavia, già alla fine degli anni '70 appaiono tesi diverse, quali ad esempio quelle di Berg e Friedman (1978), che contestano l'effetto anti-competitivo degli accordi, soprattutto se si tratta di accordi tecnologici. I due autori identificano una classe di joint-venture che non ha un intento anti-competitivo, mostrando che più le joint-venture di uno specifico insieme di settori sono a contenuto tecnologico, tanto più hanno la tendenza a coinvolgere imprese in settori caratterizzati da assenza di interdipendenze di mercato.

Lo studio di Jacquemin (1987) sottolinea, da una parte, i molti aspetti positivi delle iniziative cooperative di ricerca tra più imprese, dall'altra, individua comunque alcuni potenziali effetti negativi degli accordi di ricerca sul livello di concorrenza (possibili comportamenti collusivi di imprese che realizzano nuovi prodotti sulla base di attività comuni di R&S).

Anche se generalmente gli accordi di cooperazione tecnologica comportano una migliore allocazione delle risorse (evitando sprechi) e vantaggio per il consumatore finale, vi è chi sottolinea come esistano sempre «tentazioni» a costituire cartelli attraverso i quali limitare la concorrenza e accrescere il proprio potere di mercato. In particolare, Chesnais (1986) sostiene

che gli accordi siano strumenti per rafforzare la «mutual recognition» tra i grandi oligopolisti internazionali dei settori ad alta intensità tecnologica e nelle produzioni di massa; essi danno così via a forme di collaborazione reciproca, al fine di evitare dispendiose guerre di posizione. Nei confronti delle piccole imprese, specie se innovative, essi sfruttano il proprio potere di mercato per imporre vincoli contrattuali di «quasi-integrazione».

In ogni modo, dal dibattito sopra esposto emerge chiaramente come gli effetti degli accordi di cooperazione sulla concorrenza siano molto complessi e non individuabili univocamente (Baumol [1990]). Al dibattito economico si è affiancata un'attenta riconsiderazione delle fondamenta economiche e della strumentazione giuridica delle politiche di salvaguardia della concorrenza.

Ricordiamo brevemente le iniziative di politica industriale che riguardano gli accordi tra imprese nelle tre principali aree industrializzate.

La politica economica americana ha sempre attribuito, sin dallo Sherman Act e dal Clayton Act, un'importanza primaria alla tutela della concorrenza sui mercati e all'anti-trust, disincentivando fortemente ipotesi cooperative. L'impostazione della politica economica è fortemente mutata con gli anni '80, coerentemente anche con un indirizzo della giurisprudenza antitrust che si è andato modificando nel tempo. In particolare si è venuto via via affermando l'obiettivo di stimolare un maggior volume di spese di R&S da parte delle imprese, anche consentendo loro di impiantare e realizzare grandi progetti in comune.

Con il National Cooperative Research Act del 1984 viene esplicitamente ammesso il principio secondo cui alcuni effetti anticoncorrenziali degli accordi tra imprese in tema di R&S possono essere ammessi, dato che lo svantaggio che essi procu-

rano è più che compensato dalla loro maggiore efficacia per la politica dell'innovazione.

Il caso giapponese appare molto diverso da quello americano: la pratica della collaborazione tra imprese locali è sempre stata, infatti, molto diffusa. Le autorità di politica economica, in primo luogo il MITI, hanno sempre visto con favore gli accordi fra imprese nazionali, imponendo invece il vincolo di notificare le intese con partner stranieri (al fine di rafforzare il protezionismo tecnologico alla base dello sviluppo di alcuni settori trainanti dell'economia giapponese).

Per quanto riguarda l'esperienza europea, l'ordinamento comunitario ha preso in considerazione fin dal suo sorgere il fenomeno delle restrizioni della concorrenza, ripercorrendo strade già battute nell'esperienza statunitense (Jaquemin et al. [1989]). Gli accordi per la costituzione di joint-venture sono stati inizialmente interpretati come «concentrazioni» e non come «intese», e quindi hanno beneficiato per un lungo periodo di un clima largamente favorevole. Le concentrazioni, erano sottoposte, dal Trattato CECA, ad autorizzazione preventiva e ad una precisa disciplina, ma solo in via eccezionale si è giunti a vietarle. Le intese tra imprese, invece, sono state sottoposte dall'art. 85 del Trattato di Roma ad una disciplina ben più rigida nella lettera e nella prassi applicativa. Fino alla metà degli anni '70 vengono però escluse dall'ambito delle «intese» gli accordi di fusione, partecipazione ed acquisto di parti del patrimonio di imprese, e con essi gli accordi per la costituzione di «società comuni» (joint-venture). Attualmente la Commissione delle Comunità sembra disposta a considerare nell'ambito della disciplina delle intese anche le joint-venture. Tuttavia nell'ambito CEE si soffre della carenza di una disciplina specifica per le concentrazioni e per le joint-venture societarie, che solo recentemente è in via di definizione.

Per quanto riguarda le collaborazioni tecnologiche, negli anni Ottanta la CEE ha iniziato una vera e propria politica attiva nei confronti delle collaborazioni tra imprese, allineandosi in questo modo all'esperienza americana. Il Regolamento CEE n. 418 sottomette specificatamente le esigenze della politica della concorrenza (art. 85 e 86 Trattato di Roma) alla necessità di favorire la cooperazione tecnologica tra le imprese comunitarie (Confindustria e Assolombarda [1990]).

6 - Tipologie di accordi per modalità di realizzazione: gli accordi «equity»

6.1. Le Joint-Venture

La joint-venture è un accordo tra due o più imprese che, rimanendo separate, costituiscono una unità operativa in comune, destinata a svolgere attività specifiche (Turati [1990]). Generalmente si intende in senso stretto, cioè come nuova società posseduta da gruppi o imprese diverse; al contrario se si fa riferimento ad un generico contratto, anche non societario, per avviare una attività in comune abbiamo il caso di joint-venture non-societarie (2).

Nella nostra ricerca il termine è usato in senso stretto, viene cioè inteso come nascita di nuova società che deriva da

(2) In particolare, per quanto concerne le forme «equity» di internazionalizzazione si rinvia al contributo di Rondi [1990].

apporti in capitale o conferimenti di beni da parte dei soci.

Si intendono per joint-venture internazionali le società a capitale misto tra un'impresa locale del paese ospitante e un investitore estero. La partecipazione maggioritaria del capitale nazionale è in taluni casi imposta dalla legislazione del paese ospitante. Inoltre, si può verificare il caso in cui due partner di diversa nazionalità costituiscono una joint venture internazionale in un terzo paese.

Le joint-venture possono avere natura orizzontale o verticale e riguardare aree dell'impresa quali la ricerca, la produzione, il marketing, o combinazioni di esse.

Le ragioni per la costituzione di joint-venture possono essere diverse: strategie di insidiere in nuovi mercati, accesso e sfruttamento di conoscenze tecnologiche, strumento di finanziamento o di razionalizzazione dell'attività produttiva e distributiva. Tali finalità sono generalmente compresenti in una joint venture, mentre il caso di una mono-finalità è piuttosto raro (a conferma del carattere «strategico» di questa modalità di crescita).

I vantaggi delle joint-venture sono simili a quelli delle fusioni ma, a differenza di queste ultime, le prime permettono maggiore elasticità e flessibilità, grazie ai minori problemi economici ed organizzativi e alla più facile possibilità di ridefinizione delle strategie adottate. Tuttavia la flessibilità di adattamento della joint venture alle condizioni del mercato è inferiore a quella di altri tipi di accordo. Infatti, solitamente, nelle joint-venture sono previsti dei target in termini di vendite e di redditività, ed una rigida suddivisione dei compiti fra i partner.

Infatti, l'esistenza di un ammontare significativo di risorse poste sotto il comune controllo del partner limita le tentazioni opportunistiche di ciascuno di essi.

Le modalità più comuni di scioglimento della joint-venture sono il riscatto della quota di partecipazione da par-

te di uno dei contraenti, o la cessione a terzi dell'intera società.

6.2. Acquisizione di partecipazione minoritaria

Si intendono le acquisizioni di quote azionarie di minoranza ovvero paritetiche unidirezionali o incrociate tra due o più imprese ai fini di una collaborazione economica. Ne sono escluse sia le partecipazioni maggioritarie, sia quelle che consentono il controllo delle attività attraverso il possesso di quote di maggioranza relativa.

Queste categorie fanno, dunque, da confine rispetto al fenomeno delle acquisizioni tra imprese.

Molto spesso si tratta di iniziative con valenza finanziaria o strategica. Al contrario, quando lo scopo è puramente tecnologico vengono generalmente classificate all'interno delle operazioni di venture capital, come viene indicato nel prossimo paragrafo.

6.3. Venture capital e Corporate venture capital

Il venture capital (VC) è il finanziamento di piccole imprese altamente innovative da parte di singoli investitori, o di fondi istituzionali appositamente costituiti con obiettivi di «capital gain».

Le iniziative di corporate venture capital (CVC) sono iniziative di VC intraprese direttamente dalla holding di imprese,

generalmente interessate all'acquisizione delle tecnologie/prodotti innovativi dell'impresa finanziata.

Il CVC pur comportando l'acquisizione di partecipazioni azionarie, non viene considerato come tale, a causa della specificità della forma, in relazione alla particolare filosofia che ne è alla base, sia in senso finanziario che come strumento per attivare, in forme innovative, rapporti di collaborazione tra imprese.

7 - Tipologie di accordi per modalità di realizzazione: gli accordi «non equity»

7.1. Cooperazione nella R&S

Può essere distinta in due forme:

- 1) cooperazione per obiettivi: si tratta di un impegno congiunto di R&S in cui è stabilito un progetto o obiettivo, a cui i partner collaborano apportando le risorse necessarie al suo raggiungimento;
- 2) cooperazione globale: è un impegno congiunto in cui la R&S è totalmente condivisa o scambiata, con la creazione di un'unico centro di R&S o con l'apertura reciproca dei propri centri R&S.

Numerosi accordi che coinvolgono tali meccanismi sono effettuati tra partner pubblici e privati, al fine di favorire il processo di diffusione dell'innovazione.

7.2. Accordi di sviluppo congiunto di prodotti e tecnologie

Si basano su una attività comune, produttiva o di progettazione, che non richiede apporto di nuove risorse da parte dei partner, ma un semplice coordinamento di lavoro da svolgere congiuntamente. Le imprese possono anche stringere un'intesa di base e sviluppare successivamente specifici progetti al momento opportuno. Questo tipo di accordo è molto frequente quanto più imprese decidono di creare uno standard tecnologico tale da poter essere imposto al più alto numero possibile di concorrenti, al fine di promuovere la penetrazione sul mercato. È facoltà dei partecipanti quindi sviluppare prodotti e processi complementari o aderire a nuovi futuri sviluppi. Esempi di questi accordi si ritrovano soprattutto nel campo dell'elettronica di consumo (compact disc, home computer).

7.3. Accordi per il trasferimento di know-how

Il trasferimento di know-how avviene tramite la cessione di licenze, la vendita di brevetti, dati e progetti tecnici necessari ad avviare una nuova produzione o progettazione.

Il cross-licensing consiste nello scambio reciproco di specifiche di progettazione per tecnologie o prodotti che le imprese coinvolte produrranno e distribuiranno separatamente.

Generalmente l'accordo di trasferimento tecnologico dei know-how possiede una valenza produttiva, oltreché tecnologica, in quanto porta direttamente o indirettamente, ad una nuova produzione per l'impresa acquirente tecnologia.

Al contrario, l'impresa che cede know-how cerca di monetizzare immediatamente il proprio vantaggio tecnologico

soprattutto quando il grado di appropriabilità della tecnologia è relativamente basso o la velocità di obsolescenza di quest'ultima è relativamente elevata. In entrambi i casi, anticipare il ritorno dell'investimento significa anche investire nuove risorse nella R&S e contribuire a rendere obsoleta la tecnologia condivisa, raggiungendo un nuovo vantaggio competitivo di carattere tecnologico.

7.4. Contratto di subfornitura

Il contratto di sub-fornitura è un contratto in base al quale una impresa committente incarica una impresa fornitrice, impartendo proprie direttive, di fabbricare prodotti, fornire servizi, o eseguire lavori destinati al committente o eseguiti per conto di questi.

Non si tratta di un semplice rapporto di mercato basato sul prezzo. Spesso, infatti, il sub-fornitore utilizza diritti di proprietà industriali (brevetti, disegni e modelli depositati), conoscenze aventi carattere di segretezza (know-how), documenti specifici, matrici, stampi ed attrezzature a lui forniti dal committente. È quindi necessario che il rapporto tra le due imprese sia improntato sulla fiducia.

Tale tipo di contratto è diffuso in numerosi settori, ma soprattutto nella filiera della metalmeccanica e della moda, come evidenziato in numerose ricerche del CERIS-CNR (Gros-Pietro e Rolfo [1988], Piatti e Vitali [1990]).

7.5. Accordi specifici di settore

Nel settore delle apparecchiature informatiche si individua l'OEM (Original equipment manufacturing), contratto secondo il quale una impresa acquisisce il diritto di commercializzare con il proprio marchio il prodotto realizzato da un'altra impresa, apportandovi eventualmente leggere modifiche e arricchimenti che «personalizzano» il prodotto stesso.

Nel settore dell'informatica e della meccanica strumentale è anche diffuso l'accordo VAR (Value Added Retailing). Si tratta di un'evoluzione dell'OEM, nel quale i prodotti da integrare vengono sottoposti a pesanti processi di modifica e di adattamento alle esigenze della domanda.

Nel settore del tessile-abbigliamento sono molto diffusi i contratti di trasferimento passivo, grazie ai quali un'impresa esporta temporaneamente prodotti su cui verrà effettuata una serie di fasi di lavorazione e che verranno reimportati per la effettuazione delle fasi di lavoro più «nobili» e per l'applicazione del marchio di fabbrica. Generalmente il flusso avviene tra paesi OCSE e paesi non industrializzati.

7.6. Consorzi e associazioni di imprese

Più operatori economici ed imprese si associano in un'organizzazione con lo scopo di svolgere operazioni congiunte e/o coordinare l'attività comune tra i partner (ad esempio con consorzi di acquisto o di vendita) soprattutto nel caso delle PMI (Lorenzoni [1990]).

I consorzi e le associazioni possono essere stimolati dall'iniziativa privata, ma in molti casi sono promossi dalle autori-

tà pubbliche con il sostegno di incentivi finanziari e fiscali. In particolari occasioni, i consorzi possono essere rafforzati sul piano contrattuale ed istituzionale con partecipazioni equity.

Vi sono numerosi casi concreti di consorzi nel campo della ricerca e della diffusione della tecnologia, in particolare sono interessanti le forme di consorzio tra PMI e tra operatori pubblici e privati.

Merita ricordare i consorzi misti «Città-ricerche» al fine di realizzare grandi progetti di ricerca di interesse locale o nazionale, già operativi nelle città di Genova, Milano, Padova, Pisa, Roma e Catania.

8 - Tipologie di accordi per finalità di effettuazione

Oltre che per modalità di realizzo gli accordi tra imprese possono essere anche classificati in base alla finalità che si pongono di raggiungere.

Di seguito si indicheranno le finalità che le ricerche empiriche sull'argomento hanno individuato come le più frequenti.

8.1. Accordi di produzione congiunta

Si tratta di accordi cooperativi che consentono di produrre congiuntamente in un nuovo stabilimento o in stabilimenti già esistenti, per coprire un nuovo mercato o segmento di domanda.

Talvolta rappresentano una forma di quasi-integrazione verticale perché la produzione congiunta riguarda una parte o

componente del prodotto finito, parte che verrà assemblata al prodotto finito e distribuita a cura del singolo partner.

Se invece la produzione riguarda il prodotto finale stesso siamo in presenza di un livello più o meno intenso di integrazione orizzontale, a seconda della differenziazione del prodotto congiunto rispetto alla produzione principale dei partner.

Nella tipologia degli accordi di produzione possiamo inserire anche le cessioni di licenze produttive, nel caso in cui la licenza non rappresenti un trasferimento di know-how ma una semplice «autorizzazione» alla produzione.

Le modalità di realizzo degli accordi di produzione possono essere varie. Con riferimento alla classificazione dei due capitoli precedenti la maggioranza di tali tipologie può manifestare la finalità produttiva.

All'interno degli accordi equity sia le joint-venture che le acquisizioni di minoranza possono implicare una produzione congiunta: in una nuova impresa nel primo caso, all'interno di realtà produttive già esistenti nel secondo.

Tra gli accordi non-equity merita sottolineare la frequenza con cui si manifestano «agreement» per sviluppare congiuntamente una certa produzione (anche se molto spesso si tratta di un prodotto nuovo almeno per un partner e quindi potrebbe prevalere la finalità tecnologica dell'accordo), o la possibilità che la nascita di un consorzio sia favorita dalla ricerca di integrazioni verticali (generalmente in un contesto locale ristretto qual'è il distretto industriale, come mostra Gandolfi [1990]). Anche all'interno degli accordi tipici settoriali sia l'OEM che il traffico di perfezionamento passivo hanno una componente «manifatturiera» che prevale sull'aspetto commerciale.

8.2. Accordi di commercializzazione

In molti settori industriali si tratta della finalità di gran lunga più frequente, specialmente nei comparti di beni di consumo, a causa dell'enorme importanza che va assumendo il controllo della rete distributiva.

Infatti, non potendo sostenere una strategia di controllo diretto della rete molte imprese stanno privilegiando il controllo indiretto o congiunto della distribuzione.

Soprattutto dove gli investimenti nella distribuzione sono ingenti, con elevati «*sunk-cost*» e possiedono un valore strategico, allora si cercherà di aggirare tali barriere all'entrata (o all'uscita) con l'aiuto di partner con cui dividere i rischi dell'investimento e/o sfruttare le risorse distributive comuni.

La valenza strategica del controllo della rete distributiva deriva dall'importanza di mantenere un contatto continuo e «caldo» con il cliente: si tratta di conoscere, per anticipare, i gusti dei propri segmenti di mercato, o di minimizzare i costi di magazzino con una produzione di tipo «*just-in-time*» che necessita di un collegamento telematico con i rivenditori finali.

In ogni caso, gli accordi possono dar luogo ad una nuova rete distributiva, o utilizzarne una precedente; talvolta si assiste ad una forma incrociata di distribuzione: le strutture continuano a rimanere separate ma distribuiscono i prodotti di entrambi i partner, in particolar modo se si tratta di prodotti omogenei o complementari (tipico nei settori alimentari e della moda).

8.3. Accordi finanziari

La possibilità di unire le proprie forze per ottenere bene-

fici finanziari non è solamente presente nel settore dell'intermediazione finanziaria, luogo tipico dell'iniziativa, ma si individua spesso anche nelle relazioni tra industria e servizi o all'interno del solo comparto industriale.

Per esempio, le analisi empiriche mostrano che il rapporto impresa-banca e impresa-grande distribuzione è sempre più stretto ed in rapida evoluzione.

La necessità di un grande gruppo industriale di sfruttare le sinergie finanziarie provenienti da una gestione comune delle attività bancarie e di quelle industriali è elevata e porta, in alcuni casi, a tale tipologia di accordi (chiaramente se il gruppo industriale non può crescere al proprio interno con società bancarie o parabancarie, a causa di limitazioni amministrative all'esercizio del credito).

Inoltre, sono relativamente frequenti anche i rapporti cooperativi tra produttore e distributore (generalmente nei beni di consumo) che tengono conto di una «quasi-integrazione» verticale finalizzata non solo ad ottimizzare la rete distributiva ma anche a migliorare il cash-flow industriale: l'unione delle attività di monte con quelle di valle permette di ottimizzare gli sfasamenti temporali tra i flussi di cassa.

8.4. Accordi tecnologici

Come visto in precedenza, la finalità dell'acquisizione di tecnologia è determinante nei nuovi contesti competitivi.

Per accordi tecnologici intendiamo quindi ogni rapporto cooperativo che, in senso lato, consente di acquisire/cedere tecnologia necessaria a migliorare i processi produttivi/prodotti finali dell'impresa.

Tali accordi possono essere effettuati a vari livelli della filiera tecno-produttiva, spaziando dalla ricerca di base alla ingegnerizzazione, allo sviluppo del risultato dell'innovazione.

Più in dettaglio, nella fase pre-competitiva possiamo distinguere tra accordi con enti pubblici di ricerca, governativi o universitari, e accordi con altre imprese private (molto rari in questa fase dell'esplorazione tecnologica). In questo ambito meriterebbe considerare il ruolo che gli operatori pubblici hanno, a livello regionale, nazionale o europeo, nel promuovere e difendere progetti comuni di ricerca.

Nella fase competitiva, al contrario di quella precedente, il numero dei partner si riduce e tende ad essere rappresentato da imprese o enti privati. In questa fase aumenta il ruolo delle piccole imprese, di solito non presenti nella ricerca di base.

Possiamo individuare un'ulteriore fase della cooperazione tecnologica, che risulta legata alla produzione o allo sfruttamento economico del risultato dell'innovazione, in cui è determinante la reciproca fiducia tra i partner ed il grado di reciproca appropriabilità del know-how sul prodotto/prototipo realizzato.

Comunque, in ogni fase evidenziata le modalità economico-legali con cui vengono realizzati gli accordi tecnologici sono molto varie anche se si individua una preferenza per gli accordi di tipo «non-equity» nella fase pre-competitiva (e ovunque vi sia un operatore pubblico) ed «equity» in quella competitiva e di «realizzazione».

8.5. Accordi strategici

Si tratta di accordi di ampio respiro che presuppongono più finalità contemporanee ed uno stretto contatto tra i partner

non limitato a specifici e limitati business.

Generalmente la modalità di costituzione di un'alleanza strategica consiste nello scambio incrociato di quote di capitale azionario (magari tra le holding finanziarie dei partner) e/o nel conferimento di intere società in una gestione comune o affidata al partner più esperto del business.

Nella casistica degli accordi, quelli strategici sono i più vulnerabili, i più difficili da condurre in porto e i più conosciuti dalla stampa economica (Camagni [1989]).

9 - Accordi e progresso tecnologico

Numerosi studi nell'ambito dell'economia dell'innovazione, dell'organizzazione industriale e del management strategico hanno messo in luce il ruolo della variabile tecnologica come determinante degli accordi tra imprese.

Valgano per tutti due esempi molto distanti nel tempo: sin dagli anni '50, West (1959) evidenzia l'importanza del «pooling of know-how» per spiegare il crescente numero di joint-venture nei settori petrolifero, dell'acciaio, dei metalli non ferrosi e della chimica; negli anni '80 Berg et al. (1982) trovano una correlazione positiva, in un modello cross-settoriale, tra intensità delle spese di R&S dei settori e i tassi di partecipazione a joint-venture con orientamento tecnologico.

In sostanza, nella letteratura economica e manageriale si è manifestata un'ampia convergenza di opinioni sulla tesi secondo la quale i mutamenti attualmente in corso nello scenario tecnologico, ed in particolare l'affermarsi del paradigma delle tecnologie informatiche, configurano rispetto al passato un contesto ambientale sempre più favorevole alle relazioni di cooperazio-

ne tecnologica tra imprese (Torrisi [1988]).

Tra i fattori che agiscono in tal senso ricordiamo (fra gli altri, si vedano Porter e Fuller, 1986; Jacquemin, 1987):

- l'enorme incremento dei costi di R&S che comporta un innalzamento delle barriere all'entrata nella R&S. Talvolta neanche le grandi imprese possono sopportare da sole tali investimenti, e sicuramente le piccole unità li effettuano solo con sforzi congiunti, consentiti dagli accordi tecnologici;
- l'aumento dei rischi connessi ai processi innovativi. In questo caso, la cooperazione consente la condivisione tra le imprese partecipanti del rischio di uno specifico progetto («risk-sharing»), così come la limitazione del rischio complessivo grazie all'accensione di un maggior numero di progetti relativamente autonomi tra loro («risk-pooling»);
- la più rapida obsolescenza dei prodotti innovativi, che agisce sui fattori precedenti amplificandoli. Essa costringe l'impresa innovatrice a commercializzare rapidamente i nuovi prodotti sul maggior numero possibile di mercati, per assicurare i ritorni sull'investimento prima che il bene risulti obsoleto o copiato dai concorrenti. Tale strategia è spesso incompatibile con la scelta dell'integrazione perché comporta enormi economie di rapidità;
- la crescente complessità sistematica di prodotti e processi. Essa determina prima di tutto il problema della compatibilità fra differenti sub-sistemi, e della definizione di architetture generali e di protocolli di comunicazione comuni. Per affrontare tale problema le imprese collaborano, nella fase preparadigmatica del ciclo tecnologico, per definire standard comuni (si pensi agli accordi nell'informatica sull'architettura OSI). In secondo luogo, essa pone la necessità di realizzare un prodotto-sistema. Ciò richiede necessariamente conoscenza e competenze ad ampio spettro, con ori-

- gini a volte assai differenziate e pertanto neanche le imprese più grandi ed innovative riescono ad internalizzare integralmente il processo produttivo e si rivolgono alla collaborazione esterna;
- la pervasività del know-how e le convergenze tecnologiche. Le principali tecnologie innovative, quali la microelettronica, le biotecnologie, i nuovi materiali, sono potenzialmente applicabili ad un vasto numero di settori di attività, spesso molto distanti da quello in cui opera l'impresa innovativa. Di conseguenza, se l'impresa intende esplorare sino in fondo il potenziale di redditività associato all'innovazione deve stringere alleanze in altri settori con imprese dotate delle appropriate competenze applicative;
 - la multipolarità delle sorgenti di progresso tecnico, sia dal punto di vista delle tipologie di impresa sia delle aree geografiche del processo innovativo. Questa dispersione settoriale e geografica richiede strategie di «finestra tecnologica», di cui tipici strumenti sono il «venture capital», il «corporate venture-capital» e la partecipazione a consorzi di ricerca.

È ormai chiaro che le dinamiche della domanda e della tecnologia sono fortemente interdipendenti ed hanno entrambe un ruolo rilevante nel plasmare il processo innovativo (Gros-Pietro [1990]).

In questo nuovo quadro analitico emerge la consapevolezza della complessità del problema dell'appropriazione dei vantaggi innovativi.

L'analisi di Rosemberg (1982) individua un insieme di nuove condizioni inerenti l'attività innovativa, che comportano un determinante cambiamento nella logica e nel comportamento dell'impresa ed un mutamento delle modalità di appropriazione dei vantaggi innovativi.

I fattori indicati da Rosemberg evidenziano la necessità,

per l'impresa, di aprirsi all'interazione con soggetti esterni, per supplire all'insufficienza delle risorse disponibili all'interno di una singola impresa per affrontare la crescente complessità delle tecnologie in uso. Bisogna sottolineare però che costituisce un limite fondamentale nell'analisi di Rosemberg, l'accentuazione dell'esclusivo carattere incrementale dei processi innovativi.

Rosemberg sottolinea come, attraverso la cooperazione, le imprese abbiano la possibilità di condividere gli ingenti costi e rischi associati agli investimenti nell'attività di sviluppo innovativo.

Inoltre, l'accordo con soggetti caratterizzati da processi autonomi di apprendimento e da specifici progetti strategici permette di esplorare un maggior numero di alternative tecnologiche, rispetto a quelle percorribili attraverso l'acquisizione di altre imprese, le quali finirebbero per perdere la propria specifica carica progettuale.

Cainarca, Colombo e Mariotti (1989) sostengono che gli accordi tecnologici hanno un duplice effetto. Da un lato, sollecitano operazioni di R&S volte a ridurre i costi ed i rischi associati ai progetti e a massimizzare l'accesso alle fonti innovative, che non sono più controllabili endogenamente e sono disperse su scala internazionale. Dall'altro lato, inducono una politica di valorizzazione dell'output innovativo (attraverso accordi produttivi e commerciali) che consentono di acquisire le risorse complementari necessarie per sfruttare nel più ampio spettro di prodotto e di mercato l'utilità del know-how accumulato.

Anche Malerba e Torrisi (1990) individuano negli accordi lo strumento per adattare le competenze specialistiche interne alle potenzialità tecnologiche esterne; il tutto, al fine di sfruttare le opportunità dei mercati caratterizzati da profonda segmentazione e varietà, come nel caso dell'informatica.

10 - Note conclusive

L'esame dei diversi contributi teorici alla base delle ricerche sulla problematica degli accordi ha permesso di evidenziare una pluralità di correnti di pensiero che hanno attivato il dibattito tra gli economisti industriali.

Possiamo comunque affermare che nonostante le differenze e le peculiarità di ogni scuola si nota una comune radice interpretativa che fa riferimento, in ultima istanza, alla teoria dei costi di transazione.

Infatti dalle radici della teoria dei costi di transazione, e cioè dal concetto di costo d'uso del mercato, è derivata l'analisi sulle risorse complementari, riconducibile, in fondo, alla scelta tra «make or buy» per le risorse non presenti all'interno dell'impresa.

L'applicazione di tali concetti all'ambito di studio sui processi di internazionalizzazione ha consentito lo sviluppo della teoria sulle multinazionali e sulle strategie sub-ottimali degli accordi internazionali tra imprese.

In realtà, potremmo definire ogni filone di ricerca «figlio del suo tempo», nel senso che ciascuna scuola tende a privilegiare un particolare aspetto del fenomeno: la collusione tra i gruppi (anni '30), lo sviluppo dei PVS tramite le imprese multinazionali (anni '60), l'impatto del cambiamento tecnologico (anni '70), la teoria dei giochi e dei comportamenti opportunistici (anni '80). Solo recentemente si è tentato di fornire una visione slegata dai riferimenti temporali o settoriali.

Come evidenzia chiaramente Balcer [1990] varie teorie sui processi di internazionalizzazione pur di impostazione «antica» sono ancora valide nelle economie di alcuni paesi, quali i PVS o l'URSS; al contrario, altre scuole di pensiero si sono trovate spiazzate dalla rapida evoluzione del contesto competitivo mon-

diale. In particolare, per spiegare il ruolo che oggi rivestono gli accordi internazionali nei paesi OCSE occorrerebbe distinguere chiaramente le tipicità settoriali considerate (ad esempio l'intensità di capitale o di lavoro, o le barriere all'entrata e all'uscita, ecc.), quelle d'impresa (dimensione, organizzazione per gruppo, integrazione verticale e orizzontale, ecc.), nonché quelle di paese (apertura internazionale e dotazione di infrastrutture efficienti) e della tecnologia (traversalità della diffusione, caratteristiche R&S, nascita, affermazione o declino del paradigma).

Tutto ciò comporta la necessità di elaborare una teoria generale sugli accordi che, da un lato, sia sufficientemente generica da comprendere i casi proposti e, dall'altro, sufficientemente precisa per connotarla e differenziarla come teoria a sé stante.

In questo ambito si pone il tentativo di Balceri di evidenziare il «coinvolgimento totale» alla base della strategia di crescita per accordi.

A nostro parere questa è la strada da seguire. Anzi, ci sembra che tale concetto debba essere ampliato all'organizzazione aziendale, e non fare riferimento solamente alle relazioni esterne dell'impresa (cioè al superamento dell'ipotesi della sub-ottimalità) (Vitali [1990]). Considerare gli aspetti connessi all'evoluzione organizzativa sottostante l'utilizzo degli accordi, come modalità di crescita, significa attribuire un ruolo nuovo all'accordo stesso (Pilotti [1990], Manforte [1989]). Infatti, nel momento in cui l'accordo consente di superare alcune incertezze dei mercati acquisisce il ruolo di «strumento di apprendimento per l'impresa» (Balceri, [1990] pag. 309), strumento tanto più incisivo ed importante se consideriamo la valenza della variabile tecnologica (e cioè la necessità di un suo controllo diretto od indiretto da parte dell'impresa).

La presente ricerca ha cercato di individuare alcuni pro-

blemi di analisi e possibili percorsi per gli approfondimenti che la teoria economica dovrà considerare nel futuro. A tale proposito, il nostro contributo cercherà di dirigersi verso l'esame della relazione accordi tra impresa-progetto tecnologico, essendo quest'ultimo fattore di importanza strategica nella competizione internazionale degli anni '90.

11 - Bibliografia

- Balcet G., *Economia dell'impresa multinazionale*, Giappichelli, Torino, 1989.
- Balcet G. (a cura di), *Joint-venture multinazionali*, EtasLibri, Milano, 1990.
- Balcet G., Viesti G., *Tra mercato e gerarchia: alcune riflessioni sugli accordi tra imprese*, Economia e Politica industriale n. 59, 1986.
- Baumol W., *Technology sharing cartels*, EARIE Conference, Lisbona, 1990.
- Berg S., Friedman P., *Technological Complementarities and Industrial Patterns of Joint-Venture Activity 1964-1975*, Industria Organization Review, 6, 1978.
- Berg S., Duncan J. e Friedman P., *Joint-Venture Strategy and Corporate Innovation*, Oelgeschlager, Gunn & Hain Publishers, Cambridge, Mass, 1982.
- Blois K.J., *Vertical Quasi-integration*, Journal of Industrial Economics, 3-20, 1972.
- Blois K.J., *Transaction costs and networks*, Strategic Manage-

ment Journal, vol. 11, 493-496, 1990.

Buckley P.J., Casson M.C., *Economic theory of the multinational enterprise: selected papers*, MacMillan, London, 1985.

Buckley P.J., Casson M.C., *Una teoria della cooperazione negli affari internazionali*, in Contractor-Lorange (a cura di), *La cooperazione tra imprese*, EtasLibri, Milano, 1990.

Cainarca G.C., Colombo M.G., Mariotti S., *Accordi tra imprese nel sistema industriale dell'informazione e della comunicazione*, in: Cainarca, Colombo, Mariotti, Ciborra, De Michelis e Losano, *Tecnologie dell'informazione e accordi tra imprese*, Edizioni di Comunità, 1989.

Camagni R., *Accordi di cooperazione e alleanze strategiche: motivazioni, fattori di successo e elementi di rischio*, Rassegna Economica n. 4, 1989.

Chesnais F., *Some Notes on Technological Cumulativeness, the Appropriation of Technology and Technological Progressiveness in Concentrated Market Structures*, Paper presentato alla Conferenza di Venezia sulla diffusione dell'innovazione tecnologica, 1986.

Colombo D., Zanfei A., *Dentro la scatola nera degli accordi: la dinamica della cooperazione tecnologica tra imprese*, Economia e Politica industriale, 58, 1988.

Confindustria-Assolombarda, *Concorrenza e cooperazione tra imprese verso il mercato unico*, SIPI, 1990.

Desenzani L., *Vincere senza combattere*, Il Sole 24 Ore Libri, 1990.

Dunning J.H., *International production and the multinational enterprise*, Allen & Unwin, Londra, 1981.

Dunning J.H., Cantwell J., *Joint-ventures and Non-equity Foreign Involvement by British Firms with Particular Reference to Developing Countries*, University of Reading Discussion Papers, 1982.

Dunning J.H., Norman G., *Intra-industry Production as a Form of International Economic Involvement: an Exploratory Paper*, National Science Foundation Workshop on International Industry Direct Foreign Investment, Washington, 1983.

Franko L.G., *The European multinationals: a renewed challenge to American and British big business*, Harper & Row, New York, 1976.

Fuà G., Zacchia C., *Industrializzazione senza fratture*, Il Mulino, Bologna, 1983.

Gandolfi V., *Relazionalità e cooperazione nelle aree sistematiche*, Economia e politica industriale, n. 65, marzo 1990.

Gros-Pietro G.M., *Lo strumento degli accordi nella competizione tecnologica*, in corso di pubblicazione su Quaderni di economia e politica industriale, 1990.

Gros-Pietro G.M., Rolfo S., *Dalla meccanica strumentale alla automazione attraverso la crescita esterna*, Nomisma, Laboratorio di politica industriale, n. 1 - marzo 1988.

Hill C.W.L., *Cooperation, opportunism, and the invisible hand: implications for transaction cost theory*, The Academy of Management Review, voll. 15, n. 3, July, 1990.

- Jacquemin A., Buigues P., Ilzkovitz F., *Concentrazione orizzontale, fusioni e politica della concorrenza nella Comunità Europea*, Economia Europea, n. 40, 1989.
- Jacquemin A., *Collusive Behaviour, R&D, and European Competition Policy*, Discussion Paper IIM/IP, 87-5, Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung, 1987.
- Jarillo J.C., *Comments on «transaction costs and networks»*, Strategic Management Journal, vol. 11, 497-499, 1990.
- Kojima K., Ozawa T., *Japan and the «New Forms» of Investment: the Role of Sogo-Sosha (general Trading Companies)*, OCSE, Development Center, Parigi, 1982.
- Lall S., *Monopolistic Advantages and Foreign Involvement by U.S. Manufacturing Industry*, Oxford Economic Paper, 1, 1980.
- Lorenzoni G., *L'architettura di sviluppo delle imprese minori*, Il Mulino, 1990.
- Malerba F., Torrisi S., *Complessità tecnologica, organizzazione industriale e diversità tra imprese: il caso delle grandi imprese informatiche*, Economia e politica industriale, n. 65, marzo 1990.
- Mariti P., Smiley R.H., *Accordi di collaborazione tra imprese in una economia industriale moderna*, Economia e Politica industriale, 33, 1982.
- Michalet C.A., *International Sub-contracting: a Stage of the art*, in: Germidis D. (ed.), *International Sub-contracting. A New Form of Investment*, Parigi, 1980.
- Momigliano F., Balcer G., *Nuove forme di investimento internazionale e teoria del coinvolgimento estero dell'impresa*, Economia e Politica industriale, 36, 1982.

- Momigliano F., Balcet G., *Nuove tendenze nei processi di internazionalizzazione*, Economia e politica industriale, n. 40, 1983.
- Monforte S., *Strategie di crescita internazionale per reti esterni: il caso Olivetti*, Tesi di Laurea A.A. 1988-1989, Facoltà di Scienze Politiche, Università di Torino, 1989.
- Ozawa T., *On New Trends in Internazionalization: a Synthesis Toward a General Model*, Economic Notes, 1, 1985.
- Piatti L., Vitali G., *Il settore dell'abbigliamento: le strategie di crescita cooperativa delle imprese italiane*, in G. Balcet (a cura di), Joint-venture multinazionali, Etas Libri, 1990.
- Pilotti L., *Dall'impresa-struttura all'impresa-progetto: dalle transazioni ai linguaggi nelle forme di imprese a rete*, Economia e politica industriale, n. 65, marzo 1990.
- Porter M.E., Fuller M.B., *Coalitions and Global Strategies*, in: Porter M.E. (ed.), Competition in Global Industries, Harvard Business School Press, Cambridge, Mass., 1986.
- Richardson G.B., *The organization of industry*, The economic journal, settembre 1972.
- Ricotta E., *Accordi di collaborazione: strumenti flessibili per strategie globali*, Mimeo, Roma, 1989.
- Rondi L., *Modelli interpretativi delle soluzioni organizzative «equity» adottate dalle imprese nei processi di internazionalizzazione*, Mimeo, CERIS-CNR, 1990.
- Rosemberg N., *Inside the Black Box: Technology and Economics*, Cambridge University Press, Cambridge, 1982.
- Stopford J.M., Wells L.T. Jr., *Managing the Multinational Enterprise*, Basic Books, New York, 1972.

Teece D.J., *Transaction cost economics and the multinational enterprise*, Journal of economic behavior and organization n. 7, 1986a.

Teece D.J., *Technological and Organizational Factors in the Theory of the Multinational Enterprise*, in: Casson M. (ed.), *The Growth of International Business*, Allen & Unwin, Londra, 1983.

Teece D.J., *Profiting from Technological Innovation: Implications for Integration, Collaboration, Licencing and Public Policy*, Research Policy, 15, 1986b.

Telesio P., *Technology licencing and multinational enterprises*, Praeger, New York, 1979.

Thorelli H.B., *Networks: Between Markets and Hierarchies*, Strategic Management Journal, 7, 1986.

Torrisi S., *Apprendimento da cooperazione tra imprese e innovazione tecnologica*, Economia e politica industriale, n. 59, 1988.

Turati C., *Economia e organizzazione delle joint venture*, Egea 1990.

Vitali G., *Accordi tra imprese: alla ricerca di una nuova metodologia di analisi*, in corso di pubblicazione su Quaderni di Economia e Politica Industriale, 1991.

West M.W. Jr., *The Jointly Owned Subsidiary*, Harvard Business Review, august-september 1959.

Williamson O.E., *The economic institutions of capitalism*, Free press, New York, 1985.

Zagnoli P., *Gli accordi di collaborazione tra imprese secondo l'analisi transazionale e nella realtà industriale*, Finanza produzione e marketing, n. 4, Milano, 1987.

MODELLI INTERPRETATIVI DELLE SOLUZIONI ORGANIZZATIVE «EQUITY» ADOTTATE DALLE IMPRESE NEI PROCESSI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE(*)

Laura Rondi

1. Introduzione

Lo stato dell'arte della ricerca sui processi di internazionalizzazione (d'ora in poi PI) delle imprese consta ormai di un'ampia letteratura che comprende sia contributi mirati a fornire rappresentazioni schematiche delle forme e delle modalità effettivamente seguite dalle imprese per attuare PI sia contributi finalizzati a trarre, da queste schematizzazioni, delle ipotesi interpretative sulle determinanti di tali processi e sulle loro implicazioni economiche, localizzative e politiche.

L'ordine con cui i due gruppi di contributi sono citati non è casuale: scorrendo tale letteratura è infatti possibile osservare che la proposta di nuovi modelli interpretativi dei PI risulta legata, più che in altre discipline, all'evoluzione sia dell'ambiente in cui opera l'impresa sia delle forme assunte dall'impresa stessa per rispondere al cambiamento. Dal momento che, in questo

(*) Il presente lavoro si colloca nell'ambito della ricerca «Le soluzioni organizzative utilizzate dalle imprese italiane nel processo di internazionalizzazione», facente parte del Progetto Finalizzato «Servizi e Strutture per l'Internazionalizzazione delle Imprese».

caso, l'ambiente di riferimento per l'impresa è rappresentato dall'arena competitiva internazionale - dove il cambiamento tecnologico, l'emergere di nuove tendenze, il mutamento del peso relativo dei fattori determinanti le scelte e le opportunità agiscono con maggiore impatto e rapidità sulle decisioni delle imprese, spingendole a modificare le soluzioni organizzative adottate - è abbastanza naturale che i modelli interpretativi siano destinati ad un continuo inseguimento della realtà e stentino a consolidarsi in una teoria generale dei PI delle imprese. Ciò non rappresenta necessariamente un limite poiché, dato il carattere multiforme dei PI e le diverse angolazioni da cui possono essere analizzati, il tentativo di ricomporre i numerosi aspetti all'interno di un unico schema interpretativo comporterebbe necessariamente approssimazioni e semplificazioni che lo renderebbero scarsamente utilizzabile da un punto di vista esplicativo e normativo, oltre che di limitata utilità strategica e politica per le imprese e per i governi.

La molteplicità e la variabilità delle modalità con cui le imprese intraprendono strategie di internazionalizzazione hanno peraltro generato, come si è detto, una notevole quantità di contributi - sulle forme, i soggetti, la localizzazione, le determinanti e le implicazioni - che non sempre sono facilmente classificabili o attribuibili all'una o all'altra scuola di pensiero. Essi, infatti, di volta in volta, possono fare riferimento o attingere a diversi filoni di studi, quali, ad esempio quelli sull'impresa, sui mercati, sull'economia internazionale o, più recentemente, sulle teorie del progresso tecnico e della diffusione dell'innovazione. Come giustamente fa rilevare Cantwell (1989), all'origine di tale varietà non vi sono soltanto finalità interpretative o premesse ideologiche diverse: l'internazionalizzazione della produzione, di fatto, può essere «basata sulle risorse primarie, sostitutiva delle importazioni, finalizzata alla

creazione di piattaforme per l'esportazione o globalmente integrata» e ciascuna di queste forme richiede un'analisi specifica e comporta spiegazioni entro certi limiti differenti.

È comunque possibile identificare il filone di ricerca sui PI delle imprese come una disciplina a sé stante che si diparte inizialmente dalle teorie del commercio internazionale e dall'economia internazionale, procedendo successivamente in parallelo e in modo in parte autonomo, allo scopo di integrare, in un'ottica microeconomica, le spiegazioni relative all'espansione produttiva delle imprese all'estero. Da questo punto di vista, infatti, è interessante sottolineare l'assenza di una teoria generale della produzione internazionale, in grado di ricomporre entro un unico modello interpretativo gli aspetti relativi agli scambi di beni e servizi e le motivazioni sottostanti gli investimenti diretti all'estero (a questo proposito si veda Perrucci, 1990). Poiché, come è noto, in base alle ipotesi standard delle teorie tradizionali del commercio estero le imprese multinazionali (IMN) non dovrebbero di fatto esistere, l'esigenza di giustificarne la presenza e la continua diffusione ha costretto gli studiosi del fenomeno degli investimenti diretti all'estero (IDE) a confrontarsi con tali presupposti e a scegliere se aderire ad un approccio basato sull'efficienza allocativa del mercato o, alternativamente, sulle implicazioni derivanti dalla presenza di *market failures*. Una delle conseguenze è che, tra i vari aspetti trattati dai principali modelli interpretativi delle IMN, vi è anche quello relativo alla scelta dell'impresa tra le due forme «estreme» di internazionalizzazione: le esportazioni e l'investimento produttivo all'estero: mentre per alcuni la soluzione di investire è sostitutiva rispetto a quella di esportare, altri contributi considerano le due modalità come complementari.

Il tentativo di costruire uno schema teorico di riferimento per gli IDE, quindi, non è rimasto entro i confini della teoria

del commercio internazionale, ma ha cercato di recuperare e integrare i suggerimenti provenienti dall'economia industriale o, forse più precisamente, dell'Industrial Organization. Mentre da un lato sono stati considerati gli aspetti riguardanti il potere di mercato delle imprese e i comportamenti «rivalistici» che da esso scaturiscono, dall'altro si è guardato alle implicazioni «organizzative» che derivano alle imprese dall'esistenza di costi d'uso del mercato.

Nonostante da quest'ultimo approccio sia derivato, negli anni recenti, un filone di studi riguardanti le cosiddette «forme intermedie» dei PI (intese come «modalità di espansione internazionale che si differenziano sia dalle esportazioni di beni e servizi sia dalla costituzione di filiali produttive sotto controllo proprietario totale o maggioritario» [R&P, 1986, cap. I]), la maggior parte dei contributi ha finora avuto come oggetto di studio le imprese multinazionali. Di questi contributi ci occuperemo nel paragrafo seguente, mentre in quello successivo verranno trattati gli investimenti diretti all'estero che comportano controllo proprietario paritetico o minoritario.

2. Modelli interpretativi delle multinazionali

Il momento cruciale che identifica l'«affrancamento» dello studio dei PI dalla teoria del commercio internazionale è l'abbandono dei presupposti del modello di libero scambio à la Heckscher-Ohlin, basato su ipotesi di concorrenza perfetta, assenza di costi di trasporto, omogeneità dei gusti dei consumatori e delle tecnologie di produzione, immobilità internazionale dei fattori, rendimenti di scala costanti, e «spiegato» in termini di dotazioni fattoriali diverse tra paesi e quindi di vantaggi relativi

comparati *country-specific*. La considerazione di imperfezioni nei mercati dei fattori e dei prodotti, la presenza di economie di scala e di barriere all'entrata e il riconoscimento dell'esistenza di vantaggi monopolistici (o oligopolistici) a livello d'impresa segna il passaggio verso un modello di commercio internazionale caratterizzato non soltanto da flussi di prodotti in entrata ed uscita dalle economie nazionali, ma anche da movimenti di capitale e quindi, in ultima analisi, da flussi di investimenti produttivi. Da questo punto di vista, l'IMN si sviluppa in risposta alle imperfezioni dei mercati, mentre i vantaggi *country-specific* dei singoli paesi - che conducono al commercio estero - sono sostituiti o, meglio, affiancati, dai vantaggi *firm specific* interni all'impresa - che conducono all'IDE.

Come sottolineato nella premessa, i modelli che spiegano i PI hanno come oggetto principale di studio l'IMN, intesa come protagonista di strategie di espansione produttiva all'estero attuate mediante investimenti diretti nel settore manifatturiero.

Pertanto l'aspetto preliminare del fenomeno riguarda i criteri secondo i quali le imprese sono state definite multinazionali nella letteratura. Molto brevemente, si possono individuare due diversi criteri: il primo definisce MN quelle imprese che hanno filiali produttive all'estero (una o più, a seconda degli autori); il secondo si basa sul fatto che il rapporto tra le operazioni (misurate in termini di vendite o occupati, ecc.) effettuate all'estero dall'impresa e le sue operazioni totali deve superare una certa percentuale (10%, 25%, o altro, a seconda degli autori).

Prima di passare ad esaminare quei modelli interpretativi nei quali sono riconoscibili i debiti verso le teorie dell'oligopolio e verso l'approccio dei costi transazionali si ritiene opportuno ricordare due impostazioni considerate «alternative», in quanto enfatizzano, in modo peraltro univoco, l'aspetto finanziario e quello manageriale dell'investimento all'estero. La

prima è un'interpretazione degli IDE che fa riferimento ai rischi di cambio connessi ai movimenti internazionali di capitale. L'IMN gode di un vantaggio nella raccolta di fondi nei paesi ospitanti poiché è in grado di trascendere i confini dei mercati dei capitali nazionali: ciò le consente di calcolare il rischio e il rendimento di investimenti alternativi con una prospettiva più ampia di quella delle imprese nazionali (Aliber, 1971). Questa impostazione è stata in seguito criticata per l'insufficiente caratterizzazione degli IDE come fenomeno specificamente produttivo e differenziato rispetto agli investimenti di portafoglio.

Il secondo approccio offre una spiegazione dell'espansione internazionale in termini tipicamente aziendali, in quanto è centrata sui rischi affrontati dall'impresa nel corso del PI e sulle strategie più appropriate per penetrare sui mercati esteri. In Aharoni (1966) è suggerita una sequenza di stadi che identifica una serie di «soluzioni organizzative» che possono anche essere considerate alternative:

- cessione di licenze;
- esportazione;
- costruzione di magazzini e vendita diretta in luogo;
- assemblaggio e imballaggio in luogo;
- costituzione di joint venture;
- investimento diretto produttivo e, cioè, installazione di tutte le fasi di produzione e di marketing da parte di una sussidiaria totalmente controllata.

Qui la scelta di operare su scala internazionale è vista come un'estensione delle strategie interne di sviluppo e l'idea di fondo è che l'impresa «vada all'estero» solo per espandere il proprio mercato, vendendo e producendo beni sostanzialmente identici a quelli prodotti internamente.

Sempre nell'ambito di contributi che approfondiscono gli aspetti più specificatamente aziendali delle IMN si possono an-

cora ricordare i lavori che traggono le loro origini dalle scuole del comportamentismo e delle scienze manageriali. In questi il diverso orientamento verso i mercati interni o esterni viene attribuito alle caratteristiche del management (Perlmutter, 1969) oppure l'attenzione è rivolta alla valutazione del successo della programmazione strategica attuata dalle IMN e ad altri aspetti organizzativi e operativi propri di quella «porzione» di mercato che l'IMN costruisce al suo interno (Neghandhi, 1980, cfr. più avanti con la teoria dell'internalizzazione dei mercati).

Come ricordato nella premessa, tuttavia, è dalle teorie dell'oligopolio e dall'approccio dei costi di transazione che discendono i principali modelli teorici che, a partire dalla metà degli anni sessanta, si sono susseguiti per descrivere e interpretare i processi di internazionalizzazione della produzione. A questo proposito è opportuno osservare che il concetto di vantaggio monopolistico o oligopolistico (detenuto dall'impresa sul mercato interno e sfruttato ai fini dell'espansione all'estero) è non solo alla base della «teoria del ciclo di vita del prodotto» (Vernon, 1966) e dei modelli di «reazione oligopolistica» (Hymer, 1960, Hymer e Rowthorn, 1970), ma contribuisce ad arricchire anche la «teoria dell'internalizzazione della produzione» (Buckley e Casson, 1976), che trasferisce in un contesto internazionale le considerazioni espresse sulla natura dell'impresa da R. Coase (1937). L'inserimento dell'analisi nel contesto oligopolistico è la logica conseguenza del rifiuto di accettare la concorrenza perfetta come struttura di mercato di riferimento, dal momento che, nella realtà operativa delle imprese (multinazionali o in fase di internazionalizzazione), sulle decisioni relative agli IDE o alle altre possibili forme, giocano un ruolo importante tanto l'esistenza di vantaggi specifici di tipo monopolistico quanto le considerazioni riguardanti le barriere all'entrata, la concentrazione industriale e la differenziazione del prodotto.

2.1. Il modello del *ciclo di vita del prodotto* viene presentato, in più versioni, da Raymond Vernon (1966, 1974, 1979) e, molto sinteticamente, trae lo spunto per delineare le diverse fasi di evoluzione e maturazione del prodotto da considerazioni sulla dinamica del progresso tecnologico e sui vantaggi monopolistici goduti dall'impresa innovativa. Originariamente la teoria di Vernon è proposta come modello di specializzazione commerciale: la sua originalità consiste nel rifiuto di assumere i vantaggi comparati «country-specific» quali determinanti del commercio internazionale e nell'enfasi posta sul ruolo della domanda e delle differenze tecnologiche tra paesi. L'essere in prossimità di mercati in cui si manifesta la domanda di nuovi prodotti rappresenta per le imprese lo stimolo principale alla creazione di innovazione e, conseguentemente, alla formazione di un vantaggio monopolistico di natura tecnologica che, dopo essere stato sfruttato sul mercato interno, funzionerà da leva per l'espansione all'estero. Gli stadi del PI sono collegati alle fasi di progressiva maturazione tecnologica del prodotto, e l'inevitabile esaurimento dei vantaggi oligopolistici, segnalato dalla standardizzazione e perfetta imitabilità del prodotto e della sua tecnologia, coincide con l'abbandono di quel particolare mercato o, più semplicemente, della sua produzione. A fronte delle nuove tendenze che hanno caratterizzato gli IDE intrapresi negli anni settanta soprattutto da IMN non statunitensi, il modello è stato via via integrato per tener conto dei comportamenti delle imprese su mercati oligopolistici caratterizzati da barriere non solo tecnologiche (Vernon, 1974, 1979). Tuttavia, ai fini della validità interpretativa del modello nel contesto attuale, il limite fondamentale continua ad essere quello individuato da Momigliano (1983) e, cioè, l'aver posto al centro dell'analisi il prodotto, anziché l'impresa, mettendo in relazione gli stadi del PI dell'impresa con quelli della maturazione tecnologica del pro-

dotto. Il soggetto protagonista è invece «l'impresa, considerata non come attore isolato, ma come attore partecipante di una competizione oligopolistica in mercati in fase di progressiva unificazione a livello mondiale» (Momigliano, 1983, pag. 58). È infatti l'impresa che, modificando le proprie strategie e conformandovi le proprie strutture, passa attraverso successivi stadi evolutivi, alla ricerca della forma organizzativa più coerente con il mercato in cui opera.

2.2. In risposta ai nuovi indirizzi emersi nelle strategie di internazionalizzazione delle imprese negli anni settanta e parallelamente all'affermazione di teorie dell'impresa alternative a quella neoclassica, sono stati formulati modelli interpretativi in cui l'enfasi è maggiormente posta sul ruolo delle imperfezioni dei mercati dei fattori e dei prodotti (oltre a quelle sul mercato dell'informazione economica e tecnologica) e sul potere monopolistico delle imprese. Schematicamente tali indirizzi confluiscono nelle teorie oligopolistiche delle IMN e nella teoria dell'«internalizzazione» della produzione basata sull'analisi dei costi di transazione. Alla base si possono individuare due diverse nozioni di impresa: nelle prime l'impresa (e l'IMN) è vista come strumento di potere di mercato e di collusione, nella seconda come strumento di riduzione dei costi (di transazione) e di miglioramento dell'efficienza allocativa (in contrapposizione al mercato) (1).

L'approccio del potere di mercato viene inizialmente applicato ai PI della produzione da Hymer (1960, 1976) e si fonda sull'ipotesi che l'impresa, durante il processo di espansione, ac-

(1) A questo proposito si vedano R&P, cap. I, 1986 e Cantwell, 1989.

cumuli vantaggi specifici di natura oligopolistica (2) che, ad un certo stadio del processo, garantiscono la formazione di sovrapprofitti che possono essere convenientemente sfruttati investendo all'estero. Tali vantaggi, ovviamente, devono più che compensare gli ostacoli che derivano all'impresa dall'operare su un mercato straniero. Le circostanze che favoriscono questo sentiero di sviluppo internazionale ricorrono i) quando il livello della concentrazione sul mercato nazionale o della saturazione della domanda è tale da inibire un'ulteriore espansione interna e, ii) quando imperfezioni del mercato (ad esempio delle conoscenze tecnologiche e in campo brevettuale) rendono «impossibile o difficile la valorizzazione dei vantaggi oligopolistici posseduti attraverso la loro vendita o accordi di mercato» (R&P, 1986, pag. 46).

L'approccio dell'IMN come strumento di potere di mercato e di collusione, per le sue implicazioni circa i livelli di concentrazione nei mercati esteri, si è prestato a interessanti considerazioni di economia industriale (3). Qui basterà ricordare che, data la propensione dell'impresa a intraprendere attività collusive, l'impatto delle IMN sulle strutture di mercato dei paesi ospiti sarà di tipo anticoncorrenziale. Tale predizione pone il modello di Hymer in contrasto con altre teorie oligopolistiche delle IMN

(2) La lista dei potenziali vantaggi firm-specific include: la proprietà di un particolare marchio, il possesso di particolari abilità manageriali nel marketing, l'accesso a tecnologie brevettate o genericamente non disponibili, il privilegio nell'accesso a fonti di finanziamento, capacità manageriali di gruppo, economie di scala a livello d'impianto, economie di integrazione verticale (Kindleberger, 1969).

(3) Per una sintesi critica dei diversi contributi che hanno svolto collegamenti con l'economia industriale e gli aspetti di «welfare» si veda, ancora una volta, Cantwell (1989).

che invece considerano gli investimenti diretti esteri come strumento di rivalità, destinato ad accrescere la concorrenza (anche tecnologica) tra le imprese.

Tra questi, il modello di Knickerbocker (1973) si soffrema in particolare sulla scansione temporale che caratterizza la costituzione di filiali all'estero: questa sarebbe largamente determinata dalla reazione nei confronti degli investimenti dei concorrenti. La strategia «*follow the leader*», tanto più probabile tanto più oligopolistica è la struttura del mercato, può essere perseguita anche solo come azione di disturbo, e quindi anche in assenza di vantaggi immediati per l'imitatore. Ma non solo, essa infatti può essere anche frutto di considerazioni attinenti le imperfezioni del mercato dell'informazione economica: se questa è distribuita in modo non uniforme, l'impresa con un sistema informativo più efficiente godrà di un vantaggio relativo nell'individuare i paesi che offrono le migliori opportunità d'investimento. I concorrenti, consapevoli della sua superiorità in campo informativo, finiranno per seguirla, determinando investimenti «a grappolo» nelle località prescelte. Tale risultato (verificato empiricamente), anche a prescindere dalle possibili critiche alle fondamenta logiche delle sue ipotesi di partenza (Buckley e Casson, 1976), è interessante proprio perché estendibile anche a mercati non strettamente oligopolistici.

Nell'ambito delle teorie oligopolistiche dei processi di internazionalizzazione basati sulla rivalità (anziché sulla collusione) tra imprese, vi sono poi alcuni modelli basati sull'idea dello «scambio di minacce» tra oligopolisti di vari paesi. Lo spunto deriva dalle considerazioni svolte da Vernon (1974) sulle strategie di minimizzazione del rischio di una guerra dei prezzi negli oligopoli maturi che, nella seconda versione della teoria del ciclo di vita del prodotto, vengono contrapposte alle strategie di minimizzazione dei costi. Poiché nella fase di maturazione del

prodotto e con l'aumentare delle dimensioni dell'impresa aumentano sia l'intensità di capitale sia il rapporto tra costi fissi e costi totali, per le imprese esposte al rischio di riduzioni del prezzo l'obiettivo della sicurezza diventa più importante rispetto a quello della redditività. Di conseguenza, nonostante i vantaggi derivanti dalle economie di scala spingano a concentrare la produzione, l'impresa sceglie di intraprendere investimenti incrociati (cioè intra-industriali) all'estero pur di contrastare eventuali manovre sui prezzi delle imprese locali. L'idea di investimenti intra-industry come scambio di minacce viene ripresa da Graham (1975, 1985) per analizzarne le implicazioni sul grado di concorrenzialità dei mercati. Dopo aver osservato (e riscontrato empiricamente nel caso statunitense) una progressiva diminuzione tendenziale del ricorso a strategie collusive (nonché alla loro minore efficienza rispetto ad obiettivi di stabilità di mercato), Graham arricchisce il modello iniziale con considerazioni dinamiche e avanza l'ipotesi che non solo l'interazione oligopolistica tra le imprese aumenti al crescere delle imprese stesse, ma che gli investimenti produttivi incrociati intra-industriali abbiano l'effetto di accelerare l'introduzione e lo sviluppo di nuovi prodotti, arrivando ad escludere l'eventualità che accordi di tipo collusivo siano destinati ad avere successo.

2.3. Sempre nell'ambito dei modelli che derivano dai nuovi filoni dell'economia dell'impresa e dell'Industrial Organization, la teoria che, nella seconda metà degli anni settanta, si impone come un'originale e interessante spiegazione delle ragioni per cui un'impresa effettua un investimento produttivo all'estero è quella della «*internalizzazione dei mercati o della produzione*». Proposta originariamente da Buckley e Casson (1976), viene messa in relazione con il modello del ciclo di vita del prodotto da Giddy (1978) e infine presentata da Rugman (1981)

nell'ambiziosa forma di «teoria generale degli IDE». Lo schema teorico di riferimento è, come noto, l'approccio «istituzionalista» di Coase (1937), nel quale l'impresa è vista come strumento che, in quanto operi in un ambiente economico imperfetto e caratterizzato da costi di transazione, si può sostituire al mercato per migliorare l'efficienza degli scambi. La minimizzazione dei costi di transazione implica, ovviamente, che le attività complementari soggette ad un utilizzo comune abbiano anche un proprietario comune, in modo che il loro impiego possa essere coordinato tramite controllo e non attraverso negoziazione (Rugman, 1981). L'internalizzazione è appunto il processo che riproduce il mercato (trasferisce gli scambi e, cioè, le esportazioni così come le importazioni di beni e di risorse specifiche) all'interno dell'impresa quando i costi delle transazioni sul mercato sono superiori a quelli degli scambi amministrati (o controllati) direttamente dall'impresa stessa.

Quando il concetto di complementarietà è applicato a beni intangibili (quali le conoscenze tecnologiche o di mercato) o a beni che sarebbero prodotti a costi inferiori in paesi diversi, allora l'istituzione che si sostituisce efficientemente al mercato è l'IMN. La giustificazione per l'esistenza di IMN è che essa riduce i costi di transazioni acquisendo attività (o beni) complementari situate in paesi diversi e integrandole sotto un'unica unità di controllo.

Seguendo questa impostazione, la multinazionale è la risposta efficiente ai cosiddetti fallimenti del mercato riguardo a fattori quali l'informazione e la conoscenza, e l'internalizzazione è lo strumento che le consente di mantenere i propri vantaggi specifici su scala sovranazionale. Un ulteriore motivo di interesse, tuttavia, deriva dalla relativa flessibilità del concetto di «istituzione», che consente di stabilire una sorta di graduatoria tra forme alternative di internazionalizzazione, funzione del-

l'intensità con cui è esercitato il controllo sugli scambi e quindi dell'impegno finanziario nell'investimento. Poiché i costi di transazione variano a seconda delle istituzioni di mercato utilizzate, i costi relativi associati a soluzioni alternative influenzano la scelta della struttura istituzionale definitiva. Si apre così la via per soluzioni basate sulle varie forme di cooperazione tra imprese (4) che si contrappongono al caso estremo della multinazionale globalmente integrata, a controllo gerarchico e centralizzato (Williamson, 1975).

2.4. L'abbinamento tra le considerazioni relative ai processi di accumulazione tecnologica nelle imprese e il ruolo svolto da IMN integrate in tale ambito ha aperto la strada per un nuovo filone di studi in cui alcuni aspetti della rivalità tra imprese e dell'internalizzazione sono integrati con le ipotesi avanzate dagli studiosi dell'Economia dell'Innovazione. *L'approccio della concorrenza tecnologica* (Cantwell, 1987 e 1989), analizzando i sentieri di sviluppo tecnologico percorsi dalle singole aziende, si propone di dimostrare che l'attività innovativa e la crescita della produzione internazionale si alimentano a vicenda. Alla base del ragionamento vi è l'idea che, nell'impresa, lo sviluppo tecnologico sia un processo cumulativo basato sulla sperimentazione e su quel particolare e specifico insieme di abilità e conoscenze generate dall'esperienza (a questo proposito cfr. Rosenberg, 1976, Nelson e Winter, 1977 e Pavitt, 1987). Il risultato è un sentiero di progresso tecnico unico e irripetibile,

(4) L'argomento verrà ripreso più avanti per quanto riguarda le joint-ventures e nel lavoro di G. Vitali (1991) per le considerazioni sugli accordi tra imprese.

reso particolare, per l'IMN, dalla necessità di integrarsi ed adattarsi alle condizioni ambientali del paese in cui si trova ad operare. Queste ultime, nel caso si tratti di nazioni tecnologicamente avanzate, potranno anche orientare l'impresa su sentieri non previsti e inesplorati.

Le ragioni che spiegano perché la tecnologia tenda a svilupparsi nell'ambito di IMN e addirittura entro «sistemi integrati» di IMN derivano in parte dal desiderio della singola impresa di mantenere il proprio vantaggio tecnologico esercitando un controllo diretto su tutte le fasi del processo (cfr. la teoria dell'internalizzazione). Tuttavia la presenza di costi d'uso del mercato e di profitti derivanti da vantaggi tecnologici non è l'unica spiegazione della persistenza di IMN concorrenti tra loro. Processi di accumulazione tecnologica del tipo sopra richiamato rendono troppo costoso per l'impresa sostituire la propria struttura innovativa con quella basata su una tecnologia acquistata da un concorrente, anche qualora non vi siano particolari ostacoli nell'effettuare la transazione. Lo scambio tra imprese, peraltro, può avvenire quando, all'interno di un certo settore, direttive tecnologiche diverse risultino complementari: anche in questo caso, però, la necessità di adattare e integrare l'innovazione nella struttura esistente porterà ad una implementazione «personalizzata» e ad una successiva diffusione dell'innovazione alle altre unità operative.

Tale processo genera una sorta di diversificazione della tecnologia (frutto dell'eterogeneità dei processi di accumulazione tecnologica delle diverse imprese) e, come conseguenza delle complementarietà tra le diverse direttive, una crescente sovrapposizione tra i profili tecnologici delle imprese che, a sua volta, rende più intensa la concorrenza tra IMN in ogni settore e rende più frequente il ricorso ad accordi di cooperazione tra imprese. Una parziale conferma dello schema concettuale e interpretativo pro-

spettato da Cantwell può essere individuata nel fatto che tecnologie un tempo considerate a sé stanti e indipendenti tendono attualmente a presentare punti di contatto e di interdipendenza. Proprio in questa interrelazione può essere ricercata una delle cause che hanno spinto tante IMN ad entrare in concorrenza tra loro.

2.5. A concludere questa breve rassegna delle teorie delle IMN è *l'approccio eclettico* di Dunning (1977, 1982, 1988). Non tanto perché esso si propone come sintesi coordinata dei principali aspetti caratterizzanti i modelli sopra descritti, quanto piuttosto perché si presta ad interpretare e a spiegare soluzioni intermedie (joint-ventures e accordi cooperativi) del processo di internazionalizzazione (5). Accanto alle tradizionali modalità utilizzate dalle imprese per «servire i mercati esteri» - esportazioni/importazioni o IDE - il paradigma eclettico inserisce, infatti, i cosiddetti «trasferimenti contrattuali di risorse, assets e prodotti intermedi» e cioè le forme *non-equity* di coinvolgimento internazionale dell'impresa (a questo proposito si veda Momigliano e Balcer, 1982). In particolare, l'impresa sceglierà quale fra le tre soluzioni le permetterà di massimizzare i propri vantaggi specifici (6), tenuto conto dei «vantaggi specifici dei paesi» di destinazione. Qualora i vantaggi da internalizzazione assumano un minor peso relativo e/o fattori economici, politici o istituzionali nel paese ospite (o un loro cambiamento) sconsi-

(5) Giustificazioni per la presenza di forme di investimento non maggioritario sono suggerite a latere anche da alcuni dei modelli precedentemente esposti.

(6) Rappresentati da vantaggi netti di «proprietà» nel possesso di attività intangibili, da «internalizzazione» e da «localizzazione», legati all'aconvenienza ad utilizzare fattori o risorse reperibili su un mercato estero.

glino di usufruire dei vantaggi *country-specific* attraverso la costituzione di una filiale a controllo maggioritario, l'impresa tenderà a sfruttare i propri vantaggi specifici ricorrendo a soluzioni intermedie.

Recentemente il paradigma eclettico è stato ripreso da Jacquemin (1989) per delineare uno schema teorico del comportamento strategico delle IMN che si ricollega all'approccio del potere di mercato e si presta ad interpretare gli investimenti diretti fra i paesi della CEE, nella prospettiva del 1992. Analizzando le tre condizioni necessarie alla realizzazione di un IDE, Jacquemin si sofferma sui «vantaggi localizzativi» che, nell'accezione comune, vengono «basati solo su considerazioni di costo relative agli input (per esempio, il lavoro) o anche alle transazioni associate a barriere commerciali, tariffarie o non tariffarie». Esiste invece un altro tipo di vantaggio da localizzazione, che scaturisce dal comportamento strategico dell'impresa orientata ad accrescere il proprio potere di mercato nel paese ospite, ed è basato sull'impiego irreversibile di risorse specifiche. La struttura organizzativa che ne deriva può essere «impiegata non solo per minimizzare i costi di transazione, ma anche per dar luogo a minacce credibili, in virtù dell'estrema specificità di tali investimenti, nonché dell'irrecuperabilità dei loro costi» (p. 120). Benché nel breve periodo l'IDE si configuri come l'opzione più costosa (rispetto all'esportazione, ad esempio) è molto probabile che, nel lungo termine, tali oneri saranno più che compensati dai vantaggi derivanti dall'aver acquisito il controllo del mercato locale e dall'aver scoraggiato le potenziali entranti («vantaggio della prima mossa»). Alla luce di queste considerazioni, gli investimenti diretti infra-comunitari - in particolare quelli tra paesi relativamente omogenei in termini di produttività, ecc. - possono trovare una spiegazione più convincente di altre basate, ad esempio, su motivazioni legate ai costi relativi. L'e-

spansione della quota di commercio intra-industriale sul totale degli scambi infra-CEE, d'altra parte, rappresenterebbe, per Jacquemin, un fenomeno che da un lato riflette e dall'altro sospinge le imprese verso un processo di multinazionalizzazione «strategico» ed europeo.

3. Joint-ventures

A differenza delle multinazionali, per le quali, nel tempo, si è creata un'accumulazione di modelli interpretativi, le JV non sono ancora diventate oggetto di teorie esplicative autonome. Se in origine il termine era stato coniato per identificare iniziative frutto della partecipazione azionaria paritetica di due società giuridiche indipendenti (con finalità non meramente finanziarie), attualmente la definizione è stata estesa, per comodità, anche al caso in cui uno dei partners abbia una partecipazione di minoranza. A questa tendenza «semantica» non è senz'altro estraneo il cambiamento di prospettiva che recentemente è stato introdotto per interpretare questa particolare tipologia di investimento diretto estero. Se inizialmente le JV erano considerate come «caso particolare» del fenomeno delle multinazionali e relegate a rappresentare soluzioni di rimedio nel caso di investimenti in paesi (ad esempio quelli in via di sviluppo) poco affidabili o poco favorevoli a tali iniziative, la teoria dei costi di transazione e l'approccio istituzionalista hanno introdotto un importante cambiamento nella prospettiva di analisi. Mettendo in evidenza che, con la costituzione di una JV, le imprese partners tendono a soddisfare esigenze di collaborazione e di coordinamento se ne è sottolineata la natura di accordo. Con ciò non si sono ovviamente risolti i problemi (soprat-

tutto nel campo della costruzione di una teoria «autonoma») che derivano alle JV dal fatto di essere un «ibrido»; anzi è piuttosto il contrario, dal momento che gli accordi per eccellenza sono sostanzialmente «non-equity» mentre invece le JV comportano la sottoscrizione di una partecipazione azionaria. Tuttavia, individuarne la duplice natura di istituzione intermedia e di forma cooperativa ha consentito di trarre dalla teoria degli investimenti diretti all'estero relativamente più «flessibile» - quella, appunto, dell'internalizzazione - degli schemi interpretativi utili ad una comprensione più aggiornata del fenomeno. Su questo stesso approccio si è successivamente integrato il contributo normativo della «teoria eclettica» del Dunning, secondo la quale le JV (e più in generale gli accordi cooperativi) rappresentano una scelta conveniente per le imprese quando i vantaggi da «internalizzazione» sono meno rilevanti rispetto a quelli «da proprietà» e «da localizzazione». Qualora, invece, interessi analizzare la relazione tra tendenza a costituire JV e intensità tecnologica del settore (o dell'impresa) un possibile schema di riferimento è quello della «scuola giapponese» (7), secondo la quale le JV rappresentano la scelta più conveniente per le piccole e medie imprese operanti in settori «maturi» a tecnologia standardizzata, mentre diventano un'opzione di second-best nei settori ad alta tecnologia (8).

La JV si configura quindi come un investimento diretto che si differenzia in quanto specificamente fondato sull'esigenza di stabilire un rapporto di cooperazione duraturo tra due imprese, indipendentemente dalle ragioni che hanno spinto i part-

(7) Si vedano, tra gli altri, Kojima (1977) e Ozawa (1984, 1985).

(8) Come vedremo, tuttavia, sulla base di nuovi sviluppi teorici e di evidenze empiriche più recenti, l'ipotesi che la JV rappresenti una soluzione di ripiego nei settori tecnologicamente avanzati, tende ad essere superata.

ners a ritenere conveniente tale collaborazione. Pertanto le spiegazioni teoriche dell'esistenza di JV (così come la ricerca delle motivazioni) possono essere derivate sia dalle teorie delle multinazionali sia dalla più recente letteratura sugli accordi.

L'interrogativo principale, a questo proposito, riguarda, in ultima analisi, le ragioni per cui la joint venture è stata preferita alle altre soluzioni possibili (investimento di controllo, accordo non-equity, esportazioni o importazioni).

Dalle teorie esaminate si possono trarre alcune tra le motivazioni di fondo che spingono due imprese ad effettuare un accordo di JV (9). In particolare tale circostanza tende a verificarsi quando:

- gli scambi di mercato si rivelano uno strumento inadeguato rispetto all'esigenza di coordinare le operazioni e le attività economiche (Williamson, 1975);
- l'impresa non è in grado di svolgere certe attività che richiedono competenze specifiche diverse da quelle che ha sviluppato e, in presenza di *market failures*, la collaborazione con un'altra impresa diventa la soluzione più conveniente (Richardson, 1972);
- particolari processi di accumulazione tecnologica determinano la sovrapposizione tra i profili tecnologici delle imprese oppure generano punti di contatto e interdipendenze tra tecnologie afferenti settori diversi, modificando il pattern concorrenziale preesistente (Cantwell, 1989);
- il rischio di abbassamento di barriere all'entrata (soprattutto

(9) Per approfondimenti delle numerose ipotesi interpretative del fenomeno JV e per analisi più dettagliate dei fattori specifici d'impresa e di settore (anche corredate da evidenze empiriche) si vedano Momigliano e Balcer (1982), R&P (1986), Rolli (1988) e i numerosi contributi di Giovanni Balcer, tra cui Balcer (1989 e 1990).

- tecnologiche) e di conseguenza l'erosione di un vantaggio *firm-specific* induce l'oligopolista a «cooptare» potenziali competitori di piccole dimensioni oppure a stabilire accordi di collusivi a scopo difensivo (Chesnais, 1987);
- esistono ragioni (tacite o esplicite) di potenziale competitività tra i partners che inducono a costituire una JV al fine di ridurre la reciproca rivalità o ad attenuare i rischi contrattuali (Williamson, 1983). Considerata la natura imperfetta del contratto che deve regolare i rapporti tra i partners e la propensione a comportamenti opportunistici, l'accordo sarà tanto più conveniente - e tanto più stabile - quanto più sarà garantita la possibilità di intervenire reciprocamente con azioni di rappresaglia per punire tali comportamenti o, viceversa, per ricompensare quelli «altruistici». Applicando il «modello dell'ostaggio» alle istituzioni intermedie, Williamson identifica nella JV uno strumento in grado di stabilizzare relazioni transazionali che comportano il conferimento (*«dedication»*) di beni (solitamente intangibili) nello scambio (a questo proposito si veda anche Kogut, 1989).

Alla luce di quanto sopra esposto risulta evidente che dietro alle diverse motivazioni agiscono, di volta in volta, fattori d'impresa e fattori o, meglio, caratteristiche di settore, sinteticamente rappresentati dal grado di intensità tecnologica, di competitività internazionale e di imperfezione dei mercati (non solo dell'informazione e delle conoscenze scientifiche, ma anche dei capitali finanziari). Tali fattori (ma soprattutto il secondo, in quanto, in una certa misura, prescinde dall'intensità tecnologica) influenzano i comportamenti delle imprese, in particolare riguardo alla scelta se costituire una JV o effettuare un IDE di tipo maggioritario e sono a loro volta influenzati dalla decisione presa e dall'eventuale successo dell'iniziativa. Per questo motivo la valutazione dei costi e dei benefici connessi alla costi-

tuzione di JV può essere effettuata sia in un'ottica aziendale, con riferimento alla scelta dicotomica, sia in una prospettiva più generale, analizzandone gli effetti in termini di benessere collettivo (e cioè di distorsioni sui meccanismi concorrenziali).

Nell'ottica aziendale (si veda Rolli, 1988) i costi che derivano all'impresa dalla scelta di ricorrere ad un accordo JV invece che ad un IDE di controllo riguardano: la negoziazione e il monitoraggio degli accordi contrattuali; gli aspetti gestionali imputabili alla spartizione tra i partners del controllo sulle scelte strategiche e operative della JV; gli oneri impliciti derivanti dalla minore capacità (rispetto alla multinazionale) di coordinare le proprie attività e di sfruttarle a proprio esclusivo vantaggio; gli oneri impliciti causati dalla disseminazione e dissipazione dei vantaggi «da proprietà», trasferiti alla JV. I benefici derivano invece dalla riduzione del rischio e dei costi d'investimento; dal migliore sfruttamento di economie di scala e di cooperazione (basate su complementarietà tra i beni e le operazioni); dalla possibilità di perseguire strategie di rapida diversificazione settoriale e geografica; dal relativo vantaggio in caso di disinvestimento (minori costi irrecuperabili).

In una prospettiva più generale gli aspetti positivi o negativi legati alla costituzione di una JV possono essere analizzati con riferimento a quanto essa contribuisce ad accrescere o a ridurre l'efficienza del sistema in cui opera (Jacquemin e Slade, 1989).

Gli aspetti negativi, in tale ambito, derivano in massima parte dal fatto che la costituzione di JV rende più probabili (e più facilmente adottabili) comportamenti collusivi da parte dei partners, con conseguente danno al naturale svolgimento delle attività dei concorrenti preesistenti e potenziali. L'obiezione più ovvia alle JV è infatti che esse in molti casi sono «troppo» simili a cartelli o a fusioni orizzontali. Il legame, anche finanziario,

che si viene a creare tra i partecipanti alla JV renderà di fatto poco probabile non solo la competizione con la nuova società, ma anche quella tra le loro attività individuali. A questo proposito, è possibile dimostrare (10) che, anche in presenza di comportamenti non-cooperativi (à la Cournot-Nash) il grado di monopolio, misurato dal margine tra prezzo e costo marginale, aumenta quando in un mercato con prodotto omogeneo viene costituita una JV a controllo non paritetico. Nel caso di amministrazione congiunta, d'altra parte, la JV può anche diventare un formidabile veicolo di coordinamento per le strategie di prezzo delle partecipanti, oltre che di scambio di informazioni sui costi, e facilitare pratiche di trasferimenti collaterali (*«side payments»*) per redistribuire le rendite da collusione (modificando i prezzi delle forniture). Da ultimo, la consociata comune può essere utilizzata per escludere all'accesso di una risorsa scarsa (nel caso di JV verticali), oppure all'utilizzo di una nuova tecnologia o di nuove opportunità di mercato (JV orizzontali).

Accanto agli effetti negativi la JV comporta una serie di vantaggi in termini di efficienza, alcuni dei quali mirati al superamento e alla correzione di imperfezioni dei mercati.

Da questo punto di vista, la possibilità di sfruttare economie di scala di produzione e quindi di ridurre i costi di certe fasi di lavorazione (ad esempio nell'industria dell'automobile) mantenendo la propria autonomia, oppure di effettuare una razionalizzazione degli investimenti in attività (come nei settori metalliferi e minerari) che presentano degli esuberi nella capacità produttiva rappresenta indubbiamente un vantaggio netto in termini di efficienza. In secondo luogo la partecipazione ad una JV internazionale può consentire, ad imprese piccole o medie che subiscono le imperfezioni dei mercati dei capitali, l'entrata

(10) Si veda Jacquemin e Slade (1989).

in progetti altrimenti irraggiungibili oppure la penetrazione di aree di mercato limitate artificialmente. La diversificazione e la ripartizione del rischio, inoltre, ampliano le opportunità delle piccole, ma anche delle grandi imprese (soprattutto su iniziative) che comportano investimenti in ricerca e sviluppo molto elevati). Infine quello che forse è l'aspetto più importante: la produzione e lo scambio di informazioni e conoscenze nei settori ad alta tecnologia e la costituzione di JV a scopo di ricerca. Vi sono diverse ragioni per guardare con favore a tali iniziative. In primo luogo, la conoscenza scientifica è per molti aspetti un bene collettivo e se le imprese non sono in grado di appropriarsi delle rendite in modo soddisfacente saranno meno disponibili ad investire in ricerca. Inoltre, se la concorrenza basata sulla ricerca e sviluppo è troppo aspra, le imprese tenderanno ad introdurre le innovazioni troppo velocemente e a dissipare così le rendite dei nuovi prodotti o processi. Attraverso la cooperazione tra imprese è quindi possibile evitare sia lo spreco sia la duplicazione degli sforzi, anche se, in contropartita, aumenta il rischio che la JV venga utilizzata a fini deterrenti nei confronti di potenziali entranti.

Dopo aver esaminato i diversi ruoli che questa particolare forma organizzativa può svolgere nei processi di internazionalizzazione e i diversi fini (anche contrapposti) cui può rispondere, risulta evidente l'impossibilità di esprimere un giudizio di valore definitivo sul suo contributo netto all'efficienza del sistema. La JV rappresenta una lama a doppio taglio e l'impatto finale della cooperazione tra imprese dipende, come abbiamo visto, dalla presenza di comportamenti opportunistici dei partecipanti. Le implicazioni politiche sono chiare: l'ultima parola a questo proposito spetta ai governi e, soprattutto, alle strutture sovranazionali (nella misura in cui siano in grado di superare localismi e particolarismi) e alla loro capacità di regolare e limi-

tare tali comportamenti.

4. Note conclusive

In questo lavoro si sono esaminati i principali modelli teorici che interpretano e spiegano i processi di internazionalizzazione seguiti dalle imprese che decidono di «servire i mercati esteri» effettuando investimenti diretti di tipo produttivo. Nella premessa si erano messe in evidenza non solo la varietà delle teorie proposte, ma anche la molteplicità delle soluzioni adottate dalle imprese e delle finalità cui rispondono. Pur tenendo conto di tutti questi aspetti risulta evidente che, fortunatamente, il continuo inseguimento della realtà da parte della modellistica passata in rassegna non è soltanto sfociata in una tassonomia dei fattori che influenzano i PI e dei possibili risultati delle integrazioni di quei fattori. Si è invece assistito al delinearsi di un quadro concettuale sempre più ampio che, grazie al contributo dei recenti sviluppi delle teorie dell'impresa e dei mercati, può effettivamente essere utilizzato per interpretare le diverse sfaccettature del fenomeno. Esso infatti, superato l'iniziale schematicismo dei primi modelli interpretativi:

- i) rende più sfumati i confini (ideologici e metodologici) tra le diverse forme di internazionalizzazione (IMN, JV, accordi cooperativi, transazioni di mercato);
- ii) rende interscambiabile il ruolo esplicativo dei fattori specifici d'impresa, di settore e di paese, facendoli intervenire a seconda delle circostanze e delle situazioni oggetto di analisi;
- iii) risulta di fatto applicabile a strutture di mercato caratterizzate da patterns concorrenziali diversi e a condotte d'im-

- presa differenziate (rivalistiche, cooperative e non-cooperative);
- iv) si propone per essere utilizzato anche con riferimento a problematiche di benessere collettivo.

Parte del merito di questo risultato è probabilmente ascrivibile all'approccio istituzionalista dei costi di transazione che ha consentito di individuare una linea di continuità tra soluzioni organizzative molto diverse, senza necessariamente assegnare dei primati in termini di efficienza.

Da queste proposte e, soprattutto, da un certo grado di flessibilità di questo quadro concettuale dovrebbe poter trarre vantaggio chi ha il compito di studiare i PI delle imprese italiane, che ben difficilmente sarebbero interpretabili in base alle ipotesi dei primi modelli delle multinazionali. A questo proposito, infatti, i numerosi riscontri empirici sulla situazione italiana ed i confronti con gli altri paesi industrializzati (11) hanno messo in evidenza i) il sostanziale ritardo del PI delle imprese nazionali, ii) la limitata dimensione di questi processi e iii) una certa propensione a privilegiare investimenti non di controllo. In particolare, la soluzione in compartecipazione risulta si prevalente nel caso di imprese operanti nei paesi in via di sviluppo (soprattutto asiatici), ma viene adottata di frequente anche sul mercato statunitense, con investimenti chiaramente mirati all'acquisizione di tecnologia, mentre sembra essere meno adottata in ambito CEE. Queste tendenze, che rivelano un pattern di internalizzazione piuttosto particolare, si abbina-
no ad alcune caratteristiche del sistema industriale italiano - quali la prevalenza di imprese piccole e medio-piccole, il ritardo e la minore importanza relativa dei settori *science-based* e la minore

(11) A questo proposito si vedano R&P, capp. V e V (1986), Onida (1987), Rolli (1988), Balcer (1989) e Alzona e De Castro (1990).

minore intensità relativa degli sforzi in ricerca e sviluppo e in attività promozionali - che da un lato individuano alcune delle variabili esplicative delle scelte delle imprese, ma, fondamentalmente, rappresentano dei vincoli strutturali che è necessario superare. L'indagine sulle soluzioni adottate dalle imprese, in campo tecnologico, per «andare all'estero» intende, appunto, offrire un contributo alla comprensione di quale sia, attualmente, la posizione relativa dell'Italia in questo ambito al fine di valutare, da un punto di vista dinamico, le prospettive di superamento di quei vincoli.

Riferimenti bibliografici

- Alzona G. e De Castro T. (1990), *Gruppi industriali italiani: aspetti strutturali ed evolutivi di lungo periodo con particolare riguardo ai processi di internazionalizzazione*, in corso di pubblicazione su Quaderni CERIS, Torino.
- Aharoni Y. (1966), *The foreign investment decision process*, Harvard Business School, Boston.
- Aliber R. (1971), *The multinational enterprise in a multiple currency world*, in Dunning J. (a cura di), *The multinational enterprise*, Allen and Unwin, Londra.
- Balcet G. (1989), *Le joint ventures delle imprese italiane all'estero*, in L'Industria, n. 4, Bologna.
- Balcet G. (a cura di) (1990), *Joint ventures multinazionali: alleanze tra imprese, competizione e potere di mercato nell'economia mondiale*, Etas Libri, Milano.
- Buckley P. e Casson M. (1976), *The future of the multina-*

tional enterprise, MacMillan, Londra.

Cantwell J. (1987), *Technological competition and intra-industry production in the industrialised world*, University of Reading D.P. in International Investment and Business Studies, n. 106, ottobre.

Cantwell J. (1989), *Technological innovation and multinational corporations*, Basil Blackwell, Oxford.

Chesnais F. (1987), *Les accords de coopération technologique et les choix des entreprises européennes*, Colloque International, CPE-FAST, aprile, Parigi.

Coase R. (1937), *The nature of the firm*, Economica, n. 4, novembre.

Dunning J. (1977), *Trade location of economic activity and the MNE: a search of an eclectic approach*, in Ohlin B. et al. (a cura di), *The international allocation of economic activity*, MacMillan, Londra.

Dunning J. (1982), *Explaining the international direct investment position of countries: towards a dynamic or developmental approach*, in Black J. e Dunning J. (a cura di), *International Capital Movements*, MacMillan, Londra.

Dunning J. (1988), *The eclectic paradigm of international production: an update and a reply to its critics*, *Journal of International Business Studies*, n. 1.

Giddy I.H. (1978), *The demise of the product cycle model in international business theory*, in *Columbia Journal of World Business*, vol. 13, n. 1.

Graham E. (1975), *Oligopolistic imitation and european direct investment*, tesi di Ph. D., Harvard Graduate School

of Business Administration.

Graham E. (1985), *Intra-industry direct investment, market structure, firm rivalry and technological performance*, in Erdilek A. (a cura di), *Multinationals and mutual invaders: intra-industry direct foreign investment*, Croom Helm, Londra.

Hymer S. (1960, 1976), *The international operations of national firms: a study of direct foreign investment*, Ph. D. Thesis, Mit Press, Cambridge. Mass.

Hymer S. e Rowthorn S. (1970), *Multinational corporations and international oligopoly: the non-american challenge*, in Kindleberger C.P. (a cura di), *The international corporation: a symposium*, Mit Press, Cambridge Mass.

Jacquemin A. (1989), *Comportamenti strategici internazionali e multinazionali*, in Teorie della internazionalizzazione e realtà italiana (a cura di Acocella N. e Schiattarella R.), Liguori Editore, Napoli.

Jacquemin A. e Slade M. (1989), *Cartels, collusion, and horizontal merger*, in Schmalensee R. e Willig R. (a cura di) *Handbook of industrial organization*, North-Holland, Amsterdam.

Kindleberger C. (1969), *American business abroad: six lectures on direct investment*, Yale University Press, New Haven.

Knickerbocker F.T. (1973), *Oligopolistic reaction and the multinational enterprise*, Harvard University Press, Boston.

Kogut B. (1989), *The stability of joint ventures: reciprocity and competitive rivalry*, The Journal of Industrial Economics, dicembre.

Kojima K. (1977), *The theory of direct investment*, Diamond, Tokio.

Momigliano F. (1983), *Innovazione tecnologica, commercio internazionale e investimenti esteri diretti: vecchi e nuovi problemi di teoria e di ricerca empirica*, in Momigliano F. e Dosi G., *Tecnologia e organizzazione industriale internazionale*, Il Mulino, Bologna.

Momigliano F. e Balcer G. (1982), *Nuove forme di investimento internazionale e teoria del coinvolgimento estero dell'impresa*, Economia e Politica Industriale, n. 36.

Nelson R. e Winter S.J. (1977), *In search of a useful theory of innovation*, Research Policy, vol. 5, n. 1.

Negandhi A.R. (1980), *Functioning of the multinational corporation: a global comparative study*, Pergamon, New York.

Ozawa T. (1984), *New forms of investment by Japanese firms*, Oecd Development Centre, Parigi.

Onida F. (a cura di) (1987), *Strategie multinazionali. Imprese, ambiente, opportunità*. Primo rapporto Università Bocconi - CCIAA di Milano, Edizioni del Sole 24 Ore, Milano.

Ozawa T. (1985), *On new trends in internationalization: a synthesis toward a general model*, Economic Notes, n. 1.

Pavitt K. (1987), *International patterns of technological accumulation*, in Hood N. e Vahne J.E., *Strategies in global competition*, Croom Helm, Londra.

Perrucci A. (1990), *Il processo di internazionalizzazione nei*

maggiori paesi OCSE. Un'analisi congiunta di commercio estero ed investimenti diretti esteri, F. Angeli, Milano.

R&P (1986), *Italia multinazionale*. L'internazionalizzazione dell'industria italiana, Edizione de Il Sole 24 Ore, Milano.

Richardson G.B. (1972), *The organization of industry*, in The Economic Journal.

Rolli V. (1988), *Le joint venture internazionali delle imprese italiane: una verifica econometrica*, Quaderni Sardi di Economia, n. 3.

Rosenberg N. (1976), *Perspectives on technology*, Cambridge University Press, Cambridge.

Rugman A.M. (1981), *Inside the multinationals: the economics of internal markets*, Croom Helm, Londra.

Teece D.J. (1986), *Capturing value from technological innovation: integration, strategic partnering and licensing decisions*, Conference on Innovation Diffusion, marzo, Venezia.

Vernon R. (1966), *International investment and international trade in the product cycle*, Quarterly Journal of Economics, vol. 80, n. 2, maggio.

Vernon R. (1974)), *The location of economic activity*, in Dunning J.H. (a cura di), in *Economic analysis and the multinational enterprise*, Allen and Unwin, Londra.

Vernon R. (1979), *The product cycle hypothesis in the new international environment*, Oxford Bulletin of Economics and Statistics, vol. 41, n. 4, novembre.

- Vitali G. (1991), *Gli accordi cooperativi tra imprese nella letteratura economica*, in questo volume.

Williamson O. (1975), *Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications. A study in the economics of internal organizations*, Free-Press, MacMillan, New York.

Williamson O. (1983), *Mitigating contractual hazards: using hostages to support exchanges*, American Economic Review, 73.

Nelson R. e Winter S.-J. (1982) *The limits of model theory*, *Industrial Organization*, 10 (3).

Neoglio A. (1988), *Strategie di controllo della produzione*, *Giornale di Economia Italiana*, 11 (1).

Onida P. (1989), *Strategic alliances: implications for firms, markets, consumers*. Tesi di dottorato Università degli Studi di Roma "La Sapienza".

Orešnik T. (1985), *On some models of manufacturer-distributor relationships*, *Journal of Retailing*, 61 (1).

Pastore R. (1983), *Marketing e informazione: un'analisi della concorrenza*, in Gualdi N. e Vining L.E. (1983) *Strategies in oligopolistic competition*, *A state-of-the-art report*, MIT Press, Cambridge, MA.

Pettengill J. (1986), *Strategic alliances: a conceptual framework*, *Journal of Business Research*, 14 (1).

Finito di stampare presso
GRAFICHE BAUDANO
Via Druento 286 - Venaria - Torino

