

INVESTIMENTI DIRETTI E COMMERCIO INTERNAZIONALE: COMPLEMENTI O SOSTITUTI?

di Anna M. Falzoni (*) (**)

1. L'evoluzione recente degli investimenti diretti all'estero

Gli anni '80 sono stati caratterizzati dalla crescita accelerata degli investimenti diretti all'estero (IDE), i cui flussi in uscita hanno raggiunto, nel 1990, i 225 miliardi di dollari. Il tasso di crescita medio annuo nel periodo 1985-1990 è stato, in termini nominali, del 34%, significativamente superiore a quello registrato dalle esportazioni (13%) e dal PIL (12%) (Tav. 1). Numerosi fattori contribuiscono a spiegare questa crescita. L'espansione economica seguita al lungo periodo di crisi e di aggiustamento strutturale degli anni '70 e primi anni '80, ha stimolato gli investitori ad intraprendere politiche più impegnative sui mercati internazionali per rafforzare ed espandere le proprie quote di mercato. Le numerose possibilità di trasporto e comunicazione a costi decrescenti, come anche la maggior disponibilità e facilità di accesso alle risorse finanziarie, grazie alla liberalizzazione dei mercati finanziari, hanno contribuito alla espansione della dimensione internazionale dell'attività economica, di cui gli IDE sono espressione. L'aumentata importanza delle barriere non tariffarie e la crescente integrazione a livello economico e politico di alcune aree geografiche hanno stimolato l'adozione di forme di penetrazione dei mercati esteri alternative all'export. Infine, la progressiva eliminazione, in numerosi paesi, delle norme che limitavano gli investimenti diretti in entrata è stato un ulteriore elemento che ha favorito l'espansione del fenomeno. Alcuni Governi sono infatti passati da un atteggiamento di estrema cautela nei confronti degli IDE, all'adozione di politiche di incentivazione a favore dei potenziali investitori.

I dati relativi al biennio 1990-91 sembrano mostrare un'inversione di tendenza rispetto al quadro appena delineato. Tra il 1989 ed il 1990 i flussi di IDE in uscita sono infatti cresciuti poco più del 6% (1) ed i primi dati disponibili per il 1991, relativi ai maggiori paesi investitori all'estero, registrano un calo significativo. La diminuzione più marcata è quella degli investimenti all'estero giapponesi, che si riducono di un terzo, ma anche Francia e Stati Uniti vedono i flussi in uscita diminuire rispettivamente del 29% e del 12% (Tav. 2). I mutamenti relativi al 1990 possono in larga parte trovare spiegazione nel rallentamento dell'attività economica negli Stati Uniti e nella insoddisfacente performance delle filiali americane di imprese estere, come pure nella maggior attrazione esercitata dal mercato europeo. Giappone e Regno Unito, principali investitori sul mercato americano, hanno quindi risentito di queste mutate condizioni, oltre che di fattori relativi ai rispettivi mercati interni, quali la recessione nell'economia inglese e la diminuita disponibilità di capitali da investire all'estero a seguito della crisi dei mercati finanziari in Giappone. Inoltre, il rallentamento nell'attività di fusioni ed acquisizioni, che aveva rappresentato la più frequente modalità di espansione all'estero nel corso degli anni '80, ha contribuito alla decelerazione prima ed alla diminuzione poi dei flussi di IDE. Molte imprese, che avevano effettuato acquisizioni di vasta portata negli anni precedenti, hanno infatti avviato una fase di consolidamento.

(*) CESPRI, Università Bocconi.

(**) Con la supervisione di Fabrizio Onida.

L'evoluzione appena descritta degli IDE dei paesi OCSE è stata accompagnata da una significativa diminuzione degli investimenti verso questi stessi paesi (Tav. 3). E' ovviamente troppo presto per trarre conclusioni, ma questa evoluzione potrebbe indicare una rinascita di interesse per i paesi extra-OCSE, in particolare paesi in via di sviluppo in America Latina, Asia ed Europa Centrale e dell'Est. I flussi verso queste aree hanno infatti continuato ad aumentare, seppure molto lentamente, anche tra il 1989 ed il 1990 (United Nations, 1992).

Gli anni '80 hanno visto importanti cambiamenti nel pattern geografico degli investimenti internazionali, sia in relazione al mutato ruolo degli investitori tradizionali, sia per l'emergere di nuovi protagonisti. Gli Stati Uniti, che fino all'inizio del decennio erano stati il maggior investitore all'estero, sono stati superati da Giappone e Regno Unito. Nel complesso questi tre paesi hanno totalizzato poco meno del 60% dei flussi di IDE in uscita dei paesi OCSE. Il Giappone in particolare ha sperimentato una accelerazione significativa nella seconda metà degli anni '80, che lo ha portato a diventare il maggior investitore all'estero, con una quota pari al 27% degli IDE dai paesi OCSE nel 1990 (Tav. 2). Poco meno del 50% dei flussi di investimenti all'estero giapponesi è stata indirizzata verso gli Stati Uniti che, nel complesso, sono diventati il più importante paese di destinazione, con una quota sul totale OCSE nel decennio del 46% (Tav. 3). L'Europa, pur mantenendo un'attrazione particolare come area di destinazione, è diventata un'importante fonte di IDE, con l'espansione dell'attività di investimento all'estero di Francia, Germania e paesi dell'EFTA (in particolare Svezia e Svizzera).

La creazione del mercato unico europeo ha esercitato una significativa influenza sull'evoluzione degli IDE. Sotto la spinta delle maggiori economie di scala e della più intensa competizione, i paesi membri hanno proceduto a razionalizzare le proprie attività, concentrandosi sui rispettivi "core business" ed estendendo la presenza a livello continentale (come dimostra la crescente importanza dei flussi di IDE intra-CE). Le opportunità economiche offerte dalla prospettiva di un'ampio mercato unificato hanno inoltre stimolato l'attività di investimento dei paesi extra-comunitari, che hanno cercato di rafforzare la loro presenza anche nel timore della creazione di una "fortress Europe". Oltre agli Stati Uniti, tradizionalmente presenti nella Comunità Europea, la seconda metà degli anni '80 ha visto l'emergere del Giappone ed in particolare dei paesi EFTA come investitori nella CE. I flussi incrociati di investimenti tra EFTA e paesi della Comunità, ancor prima delle trattative a livello politico, stanno creando i presupposti per la formazione di una importante regione economica integrata a livello europeo.

La regionalizzazione dei mercati - di cui un ulteriore esempio è il Free Trade Agreement tra Stati Uniti e Canada, che tra breve dovrebbe includere anche il Messico - è uno dei fattori strutturali che hanno caratterizzato la crescita e la concentrazione degli IDE della cosiddetta Triade (Stati Uniti, Giappone e Comunità Europea) negli anni '80, con il delinearsi di ben distinte aree di influenza (2). Questa evoluzione è frutto della strategia emergente delle imprese multinazionali, mirata a costruire reti regionali di filiali polarizzate attorno al paese della casamadre.

Il consistente aumento dei flussi di investimenti all'estero e l'espansione dell'attività delle filiali già esistenti, hanno accresciuto l'importanza relativa del capitale straniero nella maggior parte dei paesi OCSE. Il grado di penetrazione risulta piuttosto differenziato tra i paesi, essendo influenzato dall'intensità e dal "timing" della internazionalizzazione in entrata, dalla nazionalità degli investitori e dai settori in cui la presenza del capitale estero si è maggiormente concentrata. In generale la presenza del capitale straniero è relativamente più significativa sia in termini di fatturato che in termini di addetti, come risultato dei vantaggi tecnologici ed organizzativi posseduti dalle multinazionali, i settori avanzati in cui esse operano e le dimensioni mediamente più elevate rispetto alle imprese indipendenti (Tav. 4).

2. L'importanza delle imprese multinazionali nel commercio internazionale

La crescente internazionalizzazione delle attività produttive sta trasformando in modo significativo il commercio internazionale. Una quota sempre maggiore dei flussi commerciali ha come protagoniste imprese collegate da legami azionari o da accordi di collaborazione o subfornitura con imprese all'estero. Le filiali di imprese estere, per le quali sono disponibili alcuni dati, sembrano inoltre essere maggiormente orientate al commercio internazionale di quelle domestiche (Tav. 5).

Se in un mondo con una limitata mobilità dei fattori, i dati di commercio internazionale potevano essere una buona approssimazione del grado di interdipendenza economica tra paesi, oggi ciò non è più possibile. La crescente importanza delle imprese multinazionali pone seri dubbi circa la bontà dei tradizionali indicatori di competitività internazionale. Diventa infatti molto opinabile se il deficit commerciale di un paese possa essere considerato un accurato indicatore di competitività quando circa un terzo delle importazioni viene da filiali all'estero di imprese nazionali. Nello stesso tempo è problematico affermare che la competitività all'export di un paese è migliorata, se la diminuzione del deficit commerciale è stata conseguita grazie alle esportazioni delle imprese a capitale estero in esso localizzate.

Una importante limitazione alla possibilità di costruire indicatori di commercio internazionale che tengano conto della presenza delle imprese multinazionali, è la scarsa disponibilità di dati. Ci sono infatti pochissimi paesi che raccolgono dati di commercio internazionale disaggregati per tipo di impresa; l'unico paese che svolge questa attività in modo sistematico sono gli Stati Uniti.

Ci possono essere varie definizioni del commercio internazionale di un paese collegato alle imprese multinazionali. Hipple (1990a) ne suggerisce alcune che applica al caso degli Stati Uniti. La definizione più ampia è quella che considera tutte le transazioni a livello internazionale che vedono coinvolta una impresa multinazionale americana o estera (sia essa casamadre o filiale). In base a questa definizione, nel 1982, circa il 99% di tutto il commercio internazionale degli Stati Uniti ha avuto le imprese multinazionali come uno dei partner nello scambio. Confinando l'analisi alle sole multinazionali americane, Hipple (1990a,b) mostra che le casemadri negli Stati Uniti e le rispettive filiali all'estero, nel 1987, hanno realizzato esportazioni ed importazioni pari rispettivamente al 72% ed al 41% dei corrispondenti flussi complessivi degli Stati Uniti. Per quanto riguarda invece il contributo delle filiali di imprese straniere ai flussi commerciali degli Stati Uniti, esse rappresentavano il 19% delle esportazioni ed il 35% delle importazioni.

Una diversa definizione del commercio internazionale collegato alle imprese multinazionali è quella proposta dalla Julius (1990). Le esportazioni degli Stati Uniti connesse all'attività delle imprese multinazionali vengono definite come la somma delle esportazioni americane verso le proprie filiali all'estero e delle esportazioni delle imprese a capitale estero localizzate negli USA verso i rispettivi paesi di origine. Per quanto riguarda le importazioni, esse sono date dalla somma delle importazioni americane provenienti dalle proprie filiali all'estero e delle importazioni delle imprese a capitale straniero negli Stati Uniti provenienti dai rispettivi paesi di origine. In base alle elaborazioni della Julius, circa il 50% del commercio internazionale di Stati Uniti e Giappone è da mettere in relazione all'attività svolta dalle imprese multinazionali nei due paesi (Tav. 6). Una quota significativa, compresa tra un quinto ed un terzo, delle importazioni ed esportazioni dei paesi industrializzati è interna alle imprese e non coinvolge il mercato (Tav. 7). Si tratta del commercio "intra-firm", vale a dire il commercio che si svolge esclusivamente tra la casamadre e le proprie filiali o tra queste ultime. Le Nazioni Unite stimano che questo tipo di commercio rappresenti ormai circa il 25% del commercio mondiale (United Nations, 1992). Il commercio "intra-firm" tende ad essere concentrato nei settori ad alta tecnologia e in quelli

che producono beni complessi e che richiedono la fornitura di servizi post-vendita (automobili, elettronica di consumo, ecc.). Inoltre, una parte importante del commercio "intra-firm" riguarda parti e componenti di prodotti più complessi; in questo caso è la possibilità di sfruttare economie di scala e vantaggi specifici delle localizzazioni all'estero che spiega l'importanza delle transazioni interne alle imprese multinazionali.

3. Tipologie di investimenti diretti all'estero e loro implicazioni sui flussi commerciali

Dall'analisi precedente, produzione all'estero e scambi internazionali di beni emergono come fenomeni sempre più strettamente collegati e complementari, contrariamente a quanto suggerito dai modelli tradizionali di commercio internazionale, secondo i quali i movimenti di capitale - rendendo più simili i paesi - riducono gli scambi.

La relazione tra IDE e commercio internazionale non è però di tipo unidirezionale. Esistono infatti diverse tipologie di investimenti all'estero che possono esercitare un diverso impatto sui flussi commerciali. L'effetto netto complessivo sulla bilancia commerciale di un paese è quindi difficilmente prevedibile e dipende dal mix prevalente a livello nazionale tra i vari tipi di investimento e da modalità e tempi dell'internazionalizzazione in entrata ed in uscita.

In generale, si possono distinguere quattro tipologie di investimenti diretti: a) investimenti di rilocalizzazione produttiva o "resource based", b) investimenti produttivi orientati al mercato di sbocco o "import-substituting", c) investimenti di natura commerciale e di supporto all'azione di mercato e d) investimenti di razionalizzazione o integrazione a livello internazionale (Cantwell, 1992 - Motta, 1990).

a) Gli investimenti di rilocalizzazione produttiva o "resource based" sono determinati dalla volontà di trarre beneficio dalla presenza di particolari risorse disponibili nel paese di destinazione dell'investimento. Ciò può valere per risorse naturali o input fattoriali, quali un'abbondante manodopera a basso costo, ma anche per la presenza di un ambiente favorevole perchè in grado di offrire economie esterne particolarmente importanti (strutture universitarie, laboratori di R&S, personale altamente qualificato, ecc.).

Questo tipo di IDE ha un effetto "trade creating"; in particolare promuove le esportazioni dei paesi riceventi sia verso il paese investitore, che verso i paesi terzi. Nel breve periodo, l'effetto sulla bilancia commerciale del paese investitore è probabilmente negativo, perchè ad una situazione in cui un determinato bene viene prodotto e consumato in loco, ne succede un'altra in cui il bene - eventualmente assemblato sulla base di componenti forniti dalla casamadre - viene importato dalla filiale all'estero. In un'ottica di lungo periodo però, questi effetti negativi sulla bilancia commerciale dovrebbero essere più che compensati dai benefici derivanti da una maggiore competitività sui mercati internazionali dei prodotti del paese investitore, sia in termini di costo, sia in termini di affidabilità e qualità produttiva.

b) Gli investimenti produttivi orientati al mercato di sbocco, sono motivati dal desiderio di avviare o rafforzare la penetrazione in un mercato estero. Questi IDE hanno effetti sia di creazione che di sostituzione del commercio internazionale e non è possibile stabilire a priori quale effetto sia dominante. L'effetto di "spiazzamento" delle esportazioni del paese investitore è quello più immediatamente evidente. Tuttavia, in molti casi, la produzione all'estero è una strategia obbligata per mantenere le quote di mercato o per acquisirne in presenza di barriere al commercio internazionale, quali dazi, elevati costi di trasporto, ecc.. Inoltre, l'investimento in loco può permettere di acquisire lo status di impresa nazionale, condizione che consente di aggirare numerose barriere non tariffarie. Si pensi ad esempio a tutti quei settori in cui la

domanda è prevalentemente pubblica ed in cui lo Stato discrimina a favore delle imprese situate sul territorio nazionale: installando una filiale locale, l'impresa si assicura il diritto a partecipare a tali commesse. L'investimento diretto consente all'impresa di sfruttare tutte le possibili interazioni con il mercato locale, in modo da offrire un prodotto costantemente adeguato alle indicazioni espresse dalla domanda.

Dunque, anche quando sembra sostituirsi ad un preesistente flusso di esportazioni, non è detto che l'investimento produttivo eserciti un impatto negativo sull'attività di esportazione dell'impresa investitrice. Anzi può emergere un effetto di creazione di commercio internazionale, sia in termini di esportazioni di macchinari o componenti da parte della casamadre o di imprese indipendenti del paese investitore, sia in termini di esportazioni di prodotti finali, complementari a quelli prodotti all'estero dalla filiale. Gli acquisti effettuati dalla filiale all'estero possono quindi attivare un flusso di esportazioni prima inesistente; vi sarebbe allora un effetto netto positivo sull'export e sulla bilancia commerciale del paese investitore.

L'effetto addizionale degli IDE sulle esportazioni risulta probabilmente più consistente quando l'investimento si dirige verso i paesi meno avanzati, dove molte delle necessità produttive locali devono essere soddisfatte importando dall'estero macchinari e componenti. Questo effetto può però essere temporaneo. Infatti, da una prima fase in cui il prodotto viene assemblato dalla filiale a partire da componenti prevalentemente importate dalla casamadre, si può passare ad una seconda fase in cui viene attivata un'adeguata offerta locale di tali input. Gli effetti sul commercio internazionale dipenderanno quindi non solo dalla tipologia dell'investimento all'estero, ma anche dall'epoca in cui esso è stato realizzato e dalla capacità sia dell'investitore che degli operatori del paese ricevente di attivare risorse locali per rispondere alle esigenze delle filiali.

c) Gli investimenti di natura commerciale e di supporto all'azione di mercato, quali attività di ricerca e sviluppo per adattare i prodotti ai gusti e alle esigenze del mercato di sbocco, i servizi di assistenza tecnica e post-vendita, la fornitura di parti e pezzi di ricambio ai clienti, hanno generalmente un effetto positivo sulle esportazioni del paese investitore. Queste operazioni non inducono effetti di sostituzione nei confronti delle esportazioni, in quanto le attività produttive rimangono nel paese di origine. Al contrario creano un più forte legame con la clientela e aumentano la capacità di interpretarne e soddisfarne le esigenze, tutti fattori che dovrebbero aumentare la penetrazione del mercato estero.

d) Gli investimenti di razionalizzazione o integrazione a livello internazionale combinano le motivazioni già delineate per le altre tipologie di IDE (penetrazione dei mercati esteri, sfruttamento di risorse disponibili nei paesi riceventi, ecc.) con elementi di rivalità oligopolistica. Le imprese possono infatti andare all'estero per cercare di modificare a proprio vantaggio dei rapporti oligopolistici (come nel caso di acquisizioni di imprese rivali o di investimenti volti ad impedire l'entrata di nuove imprese nel mercato) o per contrastare analoghe operazioni effettuate da imprese rivali. Gli investimenti di razionalizzazione o integrazione hanno quindi una relazione con il commercio internazionale tendenzialmente più complessa rispetto alle altre tipologie e risulta ancora più difficile prevederne gli effetti. Questo tipo di IDE è spesso "trade creating" sia per il paese investitore che per quello ricevente, in quanto aumenta la divisione internazionale del lavoro: le filiali diventano parti specializzate della rete produttiva dell'impresa multinazionale invece di replicare l'attività della casamadre nei rispettivi mercati locali. L'effetto netto sulla bilancia commerciale dipende dal contributo di ciascuna filiale al valore aggiunto complessivo della rete produttiva della multinazionale e dalla dimensione relativa del suo mercato locale. Inoltre, gli effetti sugli scambi commerciali sono diversi a seconda della forma assunta dall'integrazione. L'integrazione verticale è infatti associata al commercio

"intrafirm", mentre quella orizzontale non lo è necessariamente. In quest'ultimo caso è probabile un incremento del commercio "intraindustry", poichè ciascuna filiale, specializzandosi nella produzione di particolari varietà del prodotto, le esporterà ed importerà per il proprio mercato locale quelle prodotte dalle altre filiali.

4. Le verifiche empiriche della relazione IDE - commercio internazionale

La relazione tra commercio internazionale ed investimenti diretti all'estero è stata sottoposta a verifica in numerosi studi (Tav. 8). Pur in assenza di risultati incontrovertibili, sembra prevalere la tesi secondo la quale esista un rapporto di complementarità piuttosto che di sostituibilità fra IDE ed esportazioni.

Nettamente a sostegno di questa tesi sono i due lavori di Lipsey e Weiss (1981 e 1984). Nel primo, con riferimento a dati del 1970, gli autori esaminano la relazione tra i livelli di attività delle filiali di imprese americane ed estere in un dato mercato e le esportazioni degli USA e dei paesi esteri verso quello stesso mercato. Dall'analisi emerge che il livello di attività delle filiali è positivamente correlato alle esportazioni provenienti dal paese di origine. Vale a dire, tanto più elevato è il livello di attività delle filiali di imprese ad esempio statunitensi, tanto maggiori sono le esportazioni degli Stati Uniti verso quel mercato. Lipsey e Weiss trovano che tale risultato è verificato indipendentemente dalla nazionalità del paese investitore. Una correlazione negativa viene invece rilevata tra il livello di attività delle filiali e le esportazioni di paesi diversi da quello investitore; nell'esempio precedente quelle dei paesi europei o di altri esportatori verso quel mercato. Nel lavoro del 1984, Lipsey e Weiss trovano conferma di tali risultati per le multinazionali statunitensi. In particolare la complementarità tra attività all'estero delle filiali ed esportazioni dalla casamadre verso l'area di localizzazione delle filiali è particolarmente forte per i beni intermedi. Una forte e significativa relazione di complementarità tra flussi di IDE ed esportazioni, è stata riscontrata anche da Buigues e Jacquemin (1992) per gli investimenti statunitensi e giapponesi verso la Comunità Europea tra il 1980 ed il 1989. I risultati degli studi econometrici sono però in molti casi non univoci. Utilizzando specificazioni nelle equazioni di regressione e procedure di stima parzialmente diverse da quelle di Lipsey e Weiss (1981), Blomstrom et al. (1988b) confermano per la Svezia l'esistenza di una relazione di complementarità tra IDE ed esportazioni, ma ottengono risultati ambigui nel caso degli Stati Uniti (nella maggior parte dei settori non appare alcuna relazione significativa tra export e vendite nette delle filiali).

Queste discordanze devono ovviamente indurre alla cautela nella interpretazione dei risultati delle verifiche econometriche; l'incompletezza e l'imprecisione dei dati, oltre alla eventuale omissione di variabili rilevanti, possono infatti portare a risultati divergenti. Inoltre, sia le regressioni "cross-firm", che quelle "cross-sector" non riescono a cogliere completamente gli effetti dell'investimento all'estero sui flussi commerciali delle "altre" imprese localizzate nel paese investitore (3).

Una diversa prospettiva di indagine è quella che confronta la competitività di un paese sui mercati internazionali con quella delle sue imprese multinazionali. In questo caso la relazione analizzata è quella tra dimensione multinazionale, in contrapposizione a nazionale, e performance esportativa.

Kravis e Lipsey (1992) confrontano la competitività degli Stati Uniti con quella delle multinazionali statunitensi nell'arco degli ultimi 20 anni (4). Essi mostrano come, mentre la quota degli Stati Uniti è diminuita di circa un terzo, quella delle multinazionali americane (comprensiva di esportazioni della casamadre ed esportazioni delle filiali all'estero controllate con quote di maggioranza) si è mantenuta costante e le multinazionali hanno sempre di più

fornito i loro mercati di esportazione dalle localizzazioni produttive all'estero. Risultati analoghi circa la performance esportativa delle multinazionali americane e svedesi erano stati ottenuti alcuni anni prima anche da Blomstrom e Lipsey (1989). Gli autori dei due studi suggeriscono che la causa del declino delle quote all'export di Stati Uniti e Svezia non sta tanto nel deterioramento della competitività delle imprese, quanto piuttosto in una diminuita competitività dei due paesi come localizzazioni dell'attività produttiva. La multinazionale infatti è un'impresa che ha allentato i legami con il paese di origine; in questo modo può ridurre le conseguenze sulla sua performance di fattori macroeconomici, quali spinte inflazionistiche o mutamenti di lungo periodo nel costo dei fattori produttivi.

Nell'analizzare i fattori che determinano la competitività internazionale degli Stati Uniti rispetto a quella delle proprie multinazionali, Kravis e Lipsey (1992) mostrano come un'elevata intensità in R&S e capitale umano sia associata a significative quote all'export degli Stati Uniti e in misura ancora maggiore delle multinazionali americane, mentre un elevato contenuto di lavoro sia associato a basse quote all'export. Nell'ambito delle multinazionali, che sono principalmente presenti nei settori "R&Dintensive", ma producono anche prodotti ad alta intensità di lavoro, occorre però distinguere tra esportazioni della casamadre ed esportazioni delle filiali. Produzioni caratterizzate da un'elevata intensità in R&S determinano più ampie quote di export fornite dalle casemadri americane. Al contrario, quanto più sono alti il contenuto di lavoro e le spese pubblicitarie, tanto più elevata è la quota di esportazioni delle filiali all'estero, a dimostrazione della capacità delle multinazionali di combinare efficacemente i vantaggi comparati delle localizzazioni all'estero con quelli della casamadre.

La constatazione che la competitività di un paese può risultare molto diversa da quella delle imprese in esso localizzate, ma che producono anche all'estero, ha importanti implicazioni per le decisioni di politica economica. Politiche nazionali del paese a vocazione multinazionale (ad esempio gli USA), volte ad aumentare la competitività del sistema produttivo, possono fallire nell'intento se portano alla creazione di "assets" che possono essere sfruttati sia producendo in loco che all'estero e che quindi non necessariamente si traducono in un aumento delle esportazioni della casamadre.

I casi fin qui considerati mettono in luce come l'operare delle imprese multinazionali renda necessaria una reinterpretazione di indicatori di commercio internazionale quali la performance esportativa di un paese. Un ulteriore esempio è dato dal saldo di bilancia commerciale che è influenzato dalle differenti propensioni ad importare e ad esportare delle multinazionali in entrata ed in uscita.

Hipple (1990b,c), utilizzando i dati delle "benchmark surveys" del U.S. Bureau of Economic Analysis sugli investimenti diretti, mostra come, mentre le multinazionali statunitensi hanno generalmente saldi commerciali in attivo, le filiali di imprese estere hanno saldi in passivo. Questo dato ha importanti conseguenze sul saldo della bilancia commerciale statunitense. Nel 1977 e nel 1982, infatti, il deficit commerciale degli Stati Uniti è quasi completamente da imputare alle transazioni "intra-firm" delle imprese a capitale straniero. Nel 1987 la situazione è parzialmente diversa. Il deficit commerciale degli Stati Uniti ha raggiunto in quell'anno i 152 miliardi di dollari (quintuplicando rispetto al 1982), mentre il saldo passivo del commercio "intrafirm" delle multinazionali estere è stato di 86.6 miliardi di dollari. Più del 50% della crescita del deficit commerciale statunitense può essere spiegata dall'aumento del saldo passivo delle transazioni delle multinazionali estere. Tuttavia, a differenza dei due anni precedenti, anche le transazioni di mercato hanno significativamente contribuito al peggioramento della bilancia commerciale. Questo dato suggerisce che fattori macroeconomici, tra cui le variazioni nei tassi di cambio, hanno fortemente condizionato il commercio internazionale degli Stati Uniti, causando più ampi deficit sia negli scambi delle multinazionali che delle imprese indipendenti.

In uno studio del 1991, Lipsey mostra come gli scambi internazionali delle filiali di imprese estere sembrano fluttuare maggiormente ed essere più sensibili alle variazioni del cambio di quelli delle casemadri americane. Infatti, a seconda che il valore del dollaro aumenti o diminuisca, le filiali modificano la destinazione della loro produzione dalle vendite negli Stati Uniti alle esportazioni e la provenienza dei loro input dalle forniture locali alle importazioni.

Lipsey (1991) conferma quanto già indirettamente evidenziato da Hipple (1990b,c) circa la minor propensione ad esportare (misurata dal rapporto export/fatturato (5)) e la maggior dipendenza dalle importazioni delle imprese a capitale straniero rispetto alle casemadri statunitensi. Queste diverse condotte sui mercati internazionali possono riflettere sia differenze nelle dimensioni delle imprese, che differenze nella durata dell'attività di queste ultime. Quanto più recente è la costituzione della filiale, tanto più è probabile che essa svolga prevalentemente attività commerciali o di assemblaggio, solo in un secondo periodo la filiale avvierà un'attività produttiva indipendente.

Lipsey mette però in guardia dal concludere che la crescita degli IDE verso gli Stati Uniti negli anni '80 possa avere effetti significativi sulle importazioni e sul saldo di bilancia commerciale statunitense. E' infatti possibile che la differenza nella propensione ad importare tra imprese a capitale estero ed imprese locali derivi in parte da motivi statistici, cioè dall'includere nella categoria dell'attività manifatturiera principale della filiale estera anche attività prevalentemente commerciali. Inoltre, come viene sottolineato da Orr (1990), negli anni '80, la maggior parte degli investimenti negli Stati Uniti ha assunto la forma di acquisizioni di imprese già esistenti, spesso in settori con scarsa apertura al commercio internazionale. Queste operazioni sono state motivate prevalentemente dall'obiettivo di aumentare la penetrazione nel mercato americano. Un significativo impatto sulle variabili di commercio internazionale risulta quindi meno probabile.

Nel caso degli Stati Uniti l'attenzione circa gli effetti sui flussi commerciali degli investimenti in entrata si è concentrata sulle importazioni, per i timori di un peggioramento del saldo di bilancia commerciale, mentre la scarsa propensione all'esportazione delle imprese a capitale estero è stata per certi versi data per scontata, data la già accennata importanza della tipologia di IDE orientati al mercato di sbocco.

Un interesse particolare circa il possibile ruolo di stimolo degli investimenti in entrata sulle esportazioni è stata manifestata, come prevedibile, da coloro che hanno analizzato gli effetti degli IDE sui paesi in via di sviluppo.

Gli studi di Blomstrom, Kravis e Lipsey (1988a) e di Blomstrom (1990), analizzano il contributo diretto delle multinazionali statunitensi, giapponesi e svedesi al mutamento della competitività all'esportazione di alcuni paesi in via di sviluppo tra il 1966 ed il 1986. Dai due studi emerge che le imprese multinazionali hanno avuto un ruolo importante nella crescita delle esportazioni manifatturiere di molti PVS: le esportazioni delle filiali sono infatti aumentate più velocemente di quelle dei rispettivi paesi di localizzazione. Questo fenomeno è stato particolarmente significativo in America Latina, dove, nel quadro delle politiche commerciali maggiormente "export-oriented" adottate dai governi locali, le imprese multinazionali hanno contribuito alla conversione all'export di industrie "import-substituting". Nel caso dei NICs asiatici, invece, le esportazioni manifatturiere delle imprese indipendenti sono aumentate in molti casi più velocemente di quelle delle filiali di multinazionali, a dimostrazione che la presenza di IDE non rappresenta una condizione favorevole ad una rapida crescita delle esportazioni (6). Dal punto di vista del modello di specializzazione, emerge che i vantaggi comparati delle filiali di multinazionali statunitensi e svedesi, valutati sulla base della distribuzione settoriale delle rispettive esportazioni, sono più simili a quelli dei paesi di provenienza che a quelli dei paesi di destinazione degli IDE; un modello parzialmente diverso sembra emergere per il Giappone. Il

maggior contributo all'export dei PVS delle filiali americane e svedesi è infatti concentrato nei settori più dinamici e "technology-intensive" come il meccanico, dei mezzi di trasporto e chimico (quest'ultimo per i soli Stati Uniti), mentre i vantaggi comparati dei PVS riguardano principalmente settori tradizionali ("labour-intensive" e di trasformazione di materie prime locali) come l'alimentare, il tessile-abbigliamento, della lavorazione dei metalli, ecc.. Le filiali giapponesi si differenziano parzialmente in quanto presentano elevate quote di esportazioni nella meccanica elettrica, ma anche nella lavorazione dei metalli e nei prodotti manifatturieri tradizionali (tessile-abbigliamento, ecc.). In alcuni settori, come il meccanico e dei mezzi di trasporto, le filiali delle imprese dei paesi avanzati sembrano aver combinato i vantaggi dei paesi di provenienza (conoscenze tecnologiche, ecc.) con quelli dei paesi di destinazione (basso costo del lavoro, disponibilità di materie prime, ecc.). Questo risultato è in linea con quanto mostrato da Kravis e Lipsey (1992) circa i fattori differenziali di competitività tra imprese nazionali e multinazionali negli Stati Uniti.

Un'ottica dinamica è quella adottata da Katseli (1992), che esamina le relazioni che legano IDE, competitività e performance all'esportazione dei PVS, partendo dal presupposto che la tipologia di IDE che caratterizza ciascun paese (e i conseguenti effetti sul commercio internazionale), sia fortemente influenzata dallo stadio di sviluppo economico del paese stesso. Viene quindi proposta una sequenza di fasi, che partendo dalla prevalenza di IDE "resourcebased" o "market-oriented", arriva a forme più spinte di integrazione nell'ambito della rete di attività della impresa multinazionale. Il passaggio da una fase all'altra non è scontato e dipende, fra gli altri, dalle politiche di sostegno allo sviluppo adottate dai Governi locali. L'evidenza empirica di sette PVS (Singapore, Corea, Malesia, Tailandia, Brasile, Messico e Nigeria) conferma l'esistenza di un forte effetto "pro-trade" degli IDE per i PVS ad un più elevato grado di sviluppo (Singapore, Corea del Sud e Messico). Al contrario, in Brasile e Nigeria dove la tipologia degli investimenti all'estero è rimasta quella dei primi stadi di sviluppo, le multinazionali hanno contribuito solo molto marginalmente alle esportazioni di questi paesi. L'analisi conferma inoltre l'ipotesi che, nel caso di ampi mercati domestici, la crescita del reddito nazionale è la principale determinante degli IDE, che a loro volta contribuiscono alla crescita dell'export. Al contrario, nel caso di mercati locali di piccole dimensioni, la crescita delle esportazioni sembra aver stimolato gli IDE, creando gli incentivi per una più estesa integrazione regionale.

5. Conclusioni ed implicazioni per l'Italia

L'impressione di sostanziale complementarità tra investimenti diretti all'estero e scambi internazionali - ricavata dalla contemporanea crescita, seppure a velocità differenti, delle due grandezze a livello mondiale - risulta almeno parzialmente confermata dagli studi empirici che hanno approfondito il fenomeno. In particolare sembra piuttosto forte la relazione positiva tra IDE in uscita ed esportazioni del paese investitore, mentre più ambiguo appare il rapporto tra IDE in entrata ed indicatori di commercio internazionale.

Gli effetti complessivi della relazione IDE-commercio internazionale sono il prodotto di un vasto insieme di fattori che esercitano contemporaneamente la loro influenza e che vanno dalla tipologia dell'investimento, allo stadio di sviluppo del paese ricevente, al grado di maturità della impresa multinazionale, al settore coinvolto nell'operazione, ecc..

Come è già stato accennato precedentemente, le implicazioni della crescente presenza del capitale estero nei sistemi produttivi nazionali sono particolarmente importanti: in primo luogo si rende necessaria una reinterpretazione degli indicatori di competitività internazionale alla luce del ruolo svolto dalle multinazionali, in secondo luogo vengono modificate la rilevanza e l'efficacia dei tradizionali strumenti di politica economica. L'efficacia della politica valutaria,

per stimolare le esportazioni e ridurre le importazioni, può infatti risultare indebolita perchè molte imprese sono diventate meno sensibili alle fluttuazioni dei tassi di cambio attraverso l'approvvigionamento a livello globale degli input, la maggior parte del quale assume la forma di commercio "intra-firm" con le filiali all'estero. D'altra parte, l'efficacia delle barriere non tariffarie, quali i requisiti di contenuto locale, è limitata da problemi di definizione e misurazione.

In un momento di rinnovato interesse per i problemi della ritardata internazionalizzazione in entrata ed in uscita dell'economia italiana, mentre da molte parti giungono proposte di incentivazione degli IDE in entrata, in particolare in occasione delle privatizzazioni di imprese pubbliche, si può proporre qualche riflessione circa l'influenza delle imprese multinazionali sulla competitività internazionale del nostro paese.

Pur in assenza di dati quantitativi sugli scambi internazionali delle multinazionali italiane, ci si può aspettare che l'attività di investimento all'estero sia sostanzialmente complementare a quella di esportazione. Gli investimenti italiani hanno come obiettivo prioritario la crescita dei mercati esteri di sbocco; ciò dovrebbe tradursi in una maggiore competitività delle imprese italiane su tali mercati, senza che le esportazioni ne risentano in modo negativo. Al contrario, oltre al superamento di eventuali barriere protezionistiche, la presenza diretta sui mercati esteri dovrebbe attivare flussi di esportazioni complementari. Inoltre, la scarsa importanza, in particolare nel passato, di operazioni di rilocalizzazione produttiva verso i PVS dovrebbe evitare fenomeni di spiazzamento della produzione locale.

Una crescita dell'attività di investimento all'estero delle imprese italiane sembrerebbe quindi un'eventualità positiva anche per la nostra bilancia commerciale. Molto più problematico è invece cercare di delineare i possibili effetti di una maggiore presenza degli investitori esteri nel nostro paese. Alcuni risultati degli studi empirici passati in rassegna, circa la minor propensione all'esportazione e la maggiore dipendenza dalle importazioni delle imprese a capitale estero negli Stati Uniti, indurrebbero a concludere che gli effetti sulla bilancia commerciale italiana sarebbero negativi. Tenendo conto però che nel caso delle privatizzazioni si tratterebbe di acquisizioni di imprese già esistenti, spesso appartenenti a settori con scarsa vocazione esportativa in Italia (perchè dominati dalla domanda pubblica) e già caratterizzati da un'elevata penetrazione delle importazioni, l'impatto sulla bilancia commerciale potrebbe essere trascurabile.

Effetti complessivi positivi o negativi dipenderanno dal prevalere, nelle motivazioni dell'investitore estero, di obiettivi di penetrazione del mercato locale piuttosto che di integrazione e razionalizzazione a livello internazionale. Il prevalere di un orientamento al mercato di sbocco può infatti portare ad una maggior propensione all'importazione ed una minor attitudine all'export, mentre obiettivi di razionalizzazione possono stimolare positivamente ambedue le variabili.

Investimenti di integrazione e razionalizzazione necessitano, più di altre tipologie, dell'esistenza di condizioni favorevoli allo svolgimento dell'attività produttiva nel paese ricevente. La possibilità di una interazione positiva tra multinazionali e sistema economico locale dipende quindi molto dall'attuazione di interventi che aumentino i vantaggi comparati del paese come localizzazione. Da questo punto di vista l'Italia è carente sia strutturalmente, sia per il clima socio/politico instauratosi negli ultimi tempi. Chiari e credibili segnali di un mutamento di tendenza potrebbero però evitare almeno in parte che gli investitori esteri interpretino le privatizzazioni esclusivamente come occasione per entrare in mercati prima sostanzialmente chiusi alla concorrenza internazionale, senza investire nella creazione di sinergie con il sistema produttivo italiano.

In questo quadro, la svalutazione della lira può, nel breve periodo, rappresentare un elemento positivo agli occhi degli investitori esteri e far aumentare la propensione ad esportare

delle imprese a capitale straniero, con un conseguente effetto positivo sulla bilancia commerciale. Questi effetti non sono però destinati a durare nel lungo periodo se non intervengono mutamenti strutturali che facciano indirizzare la produzione delle filiali estere in Italia anche verso mercati di esportazione, migliorandone la qualità e la reputazione internazionale.

- (1) Secondo i dati forniti dalle Nazioni Unite, i flussi di IDE in uscita a livello mondiale sono passati da 211 miliardi di dollari nel 1989 a 225 miliardi di dollari nel 1990 (United Nations, 1992).
- (2) In particolare gli Stati Uniti sono l'investitore più importante in America Latina ed in alcuni paesi asiatici, il Giappone in Asia e la Comunità Europea ha come area di influenza principale l'Europa Centrale e dell'Est, l'Africa e, in minor misura, alcuni paesi dell'Asia.
- (3) Le regressioni "cross-firm" (come quella del lavoro di Lipsey e Weiss del 1984) possono sia sovrastimare che sottostimare l'effetto di complementarità fra IDE ed esportazioni, perché non colgono né l'impatto sui concorrenti appartenenti allo stesso settore (presumibilmente negativo), né quello sui fornitori dell'impresa investitrice (tendenzialmente positivo). Le regressioni "cross-sector" dovrebbero invece tendere a sottostimare il legame di complementarità perché colgono l'effetto disincentivante le esportazioni dei concorrenti dello stesso settore, ma non l'effetto di promozione delle esportazioni dei fornitori situati in altri comparti.
- (4) La competitività è definita come la quota di esportazioni, rispettivamente degli Stati Uniti e delle multinazionali americane, sul totale delle esportazioni mondiali manifatturiere.
- (5) Un indicatore più appropriato della propensione ad esportare delle imprese multinazionali sarebbe rappresentato dal rapporto export/produzione. Nel caso delle filiali di imprese multinazionali, infatti, il valore del fatturato può essere molto superiore a quello della produzione, ad esempio a causa dello svolgimento di attività di commercializzazione di prodotti provenienti dalla casamadre. Ponendo al denominatore la produzione, si otterrebbe un'indicazione più corretta della propensione ad esportare rispetto all'attività produttiva effettivamente svolta nel paese ricevente.
- (6) È opportuno precisare che l'utilizzazione di dati relativi alle esportazioni delle filiali di multinazionali porta a sottostimarne il contributo complessivo (in termini di trasferimento di tecnologia, contratti di subfornitura, ecc.) al miglioramento della competitività all'esportazione dei PVS.

Riferimenti bibliografici

- Blomstrom, M. (1990), *Transnational Corporations and Manufacturing Exports from Developing Countries*, United Nations, New York
- Blomstrom, M., Kravis, I.B., Lipsey, R.E. (1988a), *Multinational Firms and Manufactured Exports from Developing Countries*, NBER Working Paper No.2493, January
- Blomstrom, M., Lipsey, R.E., Kulchicky, K. (1988b), "U.S. and Swedish Direct Investment and Exports", in: R.E. Baldwin (Ed.), *Trade Policy Issues and Empirical Analysis*, The University of Chicago Press, Chicago and London
- Blomstrom, M., Lipsey, R.E. (1989), "The Export Performance of U.S. and Swedish Multinationals", *Review of Income and Wealth*, No.3
- Buigues, P., Jacquemin, A. (1992), *Foreign Direct Investments and Exports in the Common Market: Theoretical, Empirical and Policy Issues*, relazione presentata alla Conferenza "Japanese Direct Investment in a Unifying Europe: Impacts on Japan and the European Community", INSEAD Euro-Asia Centre, Fontainebleau, 26-27 giugno
- Cantwell, J. (1992), *The Relationship Between International Trade and International Production*, University of Reading, Discussion Papers in International Investment and Business Studies, Series B, Vol.IV, No. 161
- Hipple F.S. (1990a), "The Measurement of International Trade Related to Multinational Companies", *The American Economic Review*, December
- Hipple F.S. (1990b), "Multinational Companies and the Growth of the U.S. Trade Deficit", *The International Trade Journal*, Vol.V, No.2, Winter
- Hipple F.S. (1990c), "Multinational Companies and International Trade: The Impact of Intrafirm Shipments on U.S. Foreign Trade 1977-1982", *Journal of International Business Studies*, Third Quarter
- Julius, de Anne (1990), *Global Companies and Public Policy: The Growing Challenge of Foreign Direct Investment*, The Royal Institute of International Affairs, Pinter Publishers, London
- Katseli, L.T. (1992), *Foreign Direct Investment and Trade Interlinkages in the 1990s: Experience and Prospects of Developing Countries*, CEPR Discussion Paper No. 687, July

- Kravis, I.B., Lipsey, R.E. (1992), "Sources of Competitiveness of the U.S. and of Its Multinational Firms", *Review of Economics and Statistics*, Vol. 74
- Lipsey, R.E. (1991), *Foreign Direct Investment in the US and US Trade*, NBER Working Paper No. 3623, February
- Lipsey, R.E., Weiss, M.Y. (1981), "Foreign Production and Exports in Manufacturing Industries", *Review of Economics and Statistics*, Vol. 63
- Lipsey, R.E., Weiss, M.Y. (1984), "Foreign Production and Exports of Individual Firms", *Review of Economics and Statistics*, Vol. 66
- Motta, M. (1990), "Effetti degli investimenti diretti all'estero sul paese investitore: una rassegna e alcune considerazioni per una politica di promozione degli investimenti", *L'Industria*, gennaio-marzo
- OECD (1992a), *International Direct Investment. Policies and Trends in the 1980s*, Paris
- OECD (1992b), *Industrial Policy in OECD Countries. Annual Review 1992*, Paris
- Orr, J.A. (1990), *Foreign Direct Investment in U.S. Manufacturing: Effects on the Trade Balance*, Federal Reserve Bank of New York, Research Paper No. 9032
- United Nations (1992), *World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth*, Transnational Corporations and Management Division, United Nations, New York
- UNCTC (1991), *World Investment Report 1991: The Triad in Foreign Direct Investment*, United Nations, New York

**INVESTIMENTI DIRETTI ALL'ESTERO ED INDICATORI ECONOMICI NEL 1990,
E TASSI DI CRESCITA 1980-84 E 1985-90**

Indicatori	Valore dei flussi, 1990 (Miliardi di dollari ai prezzi correnti)	Tassi di crescita medi annui	
		1980-84	1985-90
Flussi di IDE in uscita	225 (a)	-3	34
PIL nominale al costo dei fattori	17755 (a,b)	1	12
Investimenti fissi lordi	4095 (a,b)	-1	14
Esportazioni	3326	-2	13
Royalties	30 (a)	-3	22

Fonte: United Nations (1992). Dati tratti da IMF, *Direction of Trade Statistics, Yearbook, 1991 e 1988*; IMF, dati di *Bilancia dei Pagamenti, dicembre 1991 e gennaio 1992*; stime OECD; *Transnational Corporations and Management Division, World Investment Directory (New York, United Nations, 1992)*; World Bank, *World Tables database*.

(a) Stime

(b) 1989, tassi di crescita 1985-89.

Tavola 1

FLUSSI DI INVESTIMENTI DIRETTI ALL'ESTERO DEI MAGGIORI PAESI OCSE

Paese	Flussi di investimenti all'estero (Miliardi di dollari)				Quote percentuali sui flussi totali OCSE		Quote percentuali sul PIL	
	1988	1989	1990	1991 (1)	1971-80	1981-90	1971-80	1981-90
IDE IN USCITA								
Stati Uniti (2)	17,9	33,4	33,4	29,5	44,37	14,80	0,7	0,4
Canada	5,3	4,6	3,8	3,2	3,64	4,04	0,6	0,9
Giappone (3)	34,2	44,1	48,0	31,2	5,96	19,25	0,3	0,8
Comunità Europea (4)	76,5	91,0	96,7	...	42,74	48,86
Francia (3)	12,8	18,1	27,1	19,3	4,64	8,90	0,4	1,0
Germania (3)	11,4	14,5	22,9	20,8	7,62	8,90	0,5	0,9
Italia (3)	5,5	2,0	7,1	...	1,32	2,90	0,2	0,4
Paesi Bassi	4,1	11,5	12,7	...	9,27	5,38	1,9	2,7
Spagna	1,2	1,5	2,8	...	0,33	0,83	0,1	0,3
Regno Unito	37,1	35,2	15,8	17,3	18,21	18,94	1,9	2,8
Svezia	7,2	9,7	14,1	...	1,66	4,76	0,6	2,2
TOTALE OCSE					100,00	100,00
Mld. di dollari	158,5	198,9	176,9	...	302,31	966,07

Fonte: OECD (1992), *International Direct Investment. Policies and Trends in the 1980s, Paris*.
Dati di *Bilancia dei Pagamenti*.

- (1) La fonte del dato 1991 è: OECD (1992), *Industrial Policy in OECD Countries. Annual Review 1992, Paris*
- (2) I dati relativi agli Stati Uniti sono stati rivisti al fine di escludere guadagni e perdite in conto capitale, rendendoli più confrontabili con i dati forniti dagli altri paesi.
- (3) Questi paesi non includono gli utili reinvestiti nelle loro statistiche sugli IDE.
- (4) I dati relativi alla Comunità Europea escludono i flussi di Grecia ed Irlanda. I dati relativi al Portogallo sono disponibili solo dal 1975. I flussi intra-comunitari sono inclusi.

Tavola 2

FLUSSI DI INVESTIMENTI DIRETTI DALL'ESTERO NEI MAGGIORI PAESI OCSE

Paese	Flussi di investimenti dall'estero (Miliardi di dollari)				Quote percentuali sui flussi totali OCSE		Quote percentuali sul PIL	
	1988	1989	1990	1991 (1)	1971-80	1981-90	1971-80	1981-90
IDE IN ENTRATA								
Stati Uniti (2)	59,4	70,6	37,2	22,2	29,71	46,12	0,3	0,8
Canada	3,6	2,0	5,8	5,1	2,92	1,43	0,4	0,2
Giappone (3)	-0,5	-1,1	1,8	1,4	0,74	0,43	0,0	0,0
Comunità Europea (4)	50,9	71,9	85,1	...	56,38	41,58
Francia (3)	7,2	9,6	9,2	10,8	9,02	5,59	0,4	0,5
Germania (3)	1,2	7,0	2,3	2,2	7,43	2,34	0,4	0,2
Italia (3)	6,8	2,5	6,3	...	3,18	3,25	0,3	0,3
Paesi Bassi	4,1	6,8	8,2	...	5,84	3,64	1,0	1,3
Spagna	7,0	8,4	13,7	...	3,71	5,98	0,6	1,5
Regno Unito	18,2	28,0	33,8	21,1	21,49	15,85	1,5	1,7
Svezia	1,5	1,5	2,3	...	0,48	1,08	0,1	0,4
TOTALE OCSE					100,00	100,00
Mld. di dollari	125,3	158,6	147,4	...	188,48	769,79

Fonte: OECD (1992), *International Direct Investment. Policies and Trends in the 1980s*, Paris.
Dati di Bilancia dei Pagamenti.

- (1) La fonte del dato 1991 è: OECD (1992), *Industrial Policy in OECD Countries. Annual Review 1992*, Paris
 (2) I dati relativi agli Stati Uniti sono stati rivisti al fine di escludere guadagni e perdite in conto capitale, rendendoli più confrontabili con i dati forniti dagli altri paesi.
 (3) Questi paesi non includono gli utili reinvestiti nelle loro statistiche sugli IDE.
 (4) I dati relativi alla Comunità Europea escludono i flussi di Grecia ed Irlanda. I dati relativi al Portogallo sono disponibili solo dal 1975. I flussi intra-comunitari sono inclusi.

Tavola 3

GRADO DI INTERNAZIONALIZZAZIONE IN ENTRATA DI ALCUNI PAESE (a)

(Incidenza percentuale sul totale degli addetti e del fatturato dell'industria manifatturiera delle imprese a capitale estero)

Paese (anno)	Quota sugli addetti	Quota sul fatturato
Francia (1988) (b)	22,3	27,5
Germania (1989) (b)	18,1	21,7
Italia (1988)	17,2	22,3
Regno Unito (1989)	14,8	23,5
Stati Uniti (1989) (b)	10,0	14,9

Fonte: OECD (1992), «*Industrial Policy in OECD Countries. Annual Review 1992*», Paris, su dati di fonte nazionale.

- (a) Sono incluse le partecipazioni di minoranza (partecipazioni tra il 10-20% ed il 50%) per i paesi indicati con (b). Nella maggior parte dei casi, l'incidenza percentuale è stata calcolata come quota della produzione (o degli addetti) ricavata dalle statistiche nazionali dell'anno indicato. Se le imprese di piccole dimensioni (meno di 20 addetti) sono escluse dalle rilevazioni nazionali, l'incidenza delle imprese a capitale estero può risultare sovrastimata, perché le imprese di piccole dimensioni sono prevalentemente domestiche.
 (b) Il dato include joint venture e partecipazioni di minoranza (meno del 50%). I dati francesi non sono ponderati per le quote di minoranza.

Tavola 4

**GRADO DI APERTURA AL COMMERCIO INTERNAZIONALE DELLE FILIALI ALL'ESTERO
DI IMPRESE MULTINAZIONALI (MNC) DEL SETTORE MANIFATTURIERO**

Paese (anno)	Export/fatturato (percentuali)		Import/fatturato (percentuali)	
	Filiali di MNC	Industria nel complesso	Filiali di MNC	Industria nel complesso
Stati Uniti (1989)	9.0	11.3
tutte le industrie, % del pro- dotto lordo (1987)	31.7	7.2	94.5	11.5
Giappone (1989)	7.3	45.4
Francia (1988)	30.7	27.9
Irlanda (1988)	86.1	63.6
Finlandia (1989)	36.8	32.5
Svezia (1989)	41.2	34.0

Fonte: OECD (1992), «Industrial Policy in OECD Countries. Annual Review 1992», Paris, su dati di fonte nazionale.

Tavola 5

**GLI SCAMBI INTERNAZIONALI CONNESSI ALL'ATTIVITÀ DELLE IMPRESE MULTINAZIONALI
(incidenza percentuale su esportazioni ed importazioni totali)**

	Stati Uniti (1986)	Giappone (1983)
ESPORTAZIONI		
— degli Stati Uniti (Giappone) verso le proprie filiali all'estero	32	38
— delle imprese americane (giapponesi) a capitale estero verso i rispettivi paesi di origine	23	3
— totale esportazioni connesse all'attività delle imprese multina- zionali	55	41
IMPORTAZIONI		
— degli Stati Uniti (Giappone) provenienti dalle proprie filiali all'e- stero	18	40
— delle imprese americane (giapponesi) a capitale estero prove- nienti dai rispettivi paesi di origine	34	17
— totale esportazioni connesse all'attività delle imprese multina- zionali	52	57

Fonte: Julius, de Anne (1990), «Global Companies and Public Policy: The Growing Challenge of Foreign Direct Investment», The Royal Institute of International Affairs, Pinter Publishers, London. Elaborazioni dell'autore su dati MITI e U.S. Commerce Department.

Tavola 6

**QUOTA DEL COMMERCIO «INTRA-FIRM» SUL TOTALE DEGLI SCAMBI INTERNAZIONALI
DI ALCUNI PAESI
(percentuali)**

Paese (anno)	Quota sul totale delle esportazioni	Quota sul totale delle importazioni
Stati Uniti (1986)	36	36
Stati Uniti (1987) (a)	34	41
Gran Bretagna (1984)	29	51
Svezia (1975)	29	25
Belgio (1976)	53	48
Portogallo (1981)	31	34
Giappone (1983)	31	18

Fonte: Dunning, J.H. (1992), «*Multinational Enterprises and the Global Economy*», Wokingham, Addison Wesley.
(a) Il dato è tratto da Hipple (1990b).

Tavola 7

**PRINCIPALI RISULTATI DELLE VERIFICHE EMPIRICHE SULLA RELAZIONE
IDE - COMMERCIO INTERNAZIONALE**

Autore	Paese (a)	Metodologia	Effetto su export paese investitore	Effetto su export paese ricevente	Effetto sulla bilancia comm.le
Lipsey e Weiss (1981)	USA (I)	regressioni cross-sector	positivo		
Lipsey e Weiss (1984)	USA (I)	regressioni cross-firm	positivo		
Blomstrom et al. (1988b)	USA (I) Svezia (I)	regressioni cross-firm	positivo debole (USA) positivo forte (Svezia)		
Buigues e Jacquemin (1992)	USA (I) Giappone (I)	regressioni cross-sector	positivo		
Kravis e Lipsey (1992)	USA (I)	regressioni cross-sector	performance esportati- va delle multinazionali superiore alle altre im- prese		
Hipple (1990b) e Hipple (1990c)	USA (R)	statistico descrittivo			negativo
Orr (1990)	USA (R)	statistico descrittivo			non significa- tivo
Lipsey (1991)	USA (R)	Statistico descrittivo			ambiguo
Blomstrom et al. (1988a) e Blomstrom (1990)	PVS (R) (America Latina e NICs)	comparativo		positivo (America Lati- na) debolmente positivo e decrescente (NICs) (b)	
Katseli (1992)	PVS (R)	comparativo e Granger-cau- sality test		positivo forte (Singapore, Corea del Sud, Messico) positivo molto debole (Brasile e Nigeria)	

(a) I = paese investitore, R = paese ricevente

(b) positivo = le esportazioni delle filiali delle imprese multinazionali sono aumentate più velocemente di quelle dei rispettivi paesi di localizzazione

Tavola 8