

TIPOLOGIA E MOTIVAZIONI DEGLI INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI DELL'INDUSTRIA ITALIANA IN EUROPA ORIENTALE

di Sergio Mariotti* e Marco Mutinelli**

1. Il decollo degli IDE in Europa orientale

L'apertura dei paesi dell'Europa orientale¹ agli investitori esteri ha avuto luogo in un momento segnato da importanti modifiche negli orientamenti geografici dei flussi mondiali di capitali destinati agli investimenti diretti esteri (IDE). Dopo la polarizzazione intra-OCSE verificatasi nel corso degli anni ottanta, gli IDE hanno ripreso ad affluire nelle economie meno sviluppate, al punto che negli anni 1993-'94 il peso dei PVS come aree di destinazione ha riguardato più del 40% del totale, quota che non veniva raggiunta dal lontano 1970.

I primi anni della decade in corso hanno anche segnato il decollo dei flussi di capitali destinati all'acquisizione o alla creazione di attività produttive e di servizio nei paesi dell'Europa orientale, cresciuti quasi 20 volte dagli 0,3 miliardi di dollari del 1990 ai 5 miliardi di dollari del 1993. Tali valori rappresentano tuttavia poco più del 2,5% del totale mondiale e dunque appaiono complessivamente modesti se raffrontati alla quota relativa ad altri paesi in via di sviluppo². A fronte delle interessanti opportunità di investimento offerte da tale area - mercati con buone prospettive di sviluppo, salari reali di un ordine di grandezza inferiori a quelli occidentali a fronte di un talvolta elevato livello delle risorse umane, ampia disponibilità di materie prime ed altre risorse naturali, vicinanza geografica agli altri paesi europei - la risposta delle imprese occidentali è stata dunque improntata ad una certa cautela, dovendosi scontare una serie di fattori negativi, quali le difficoltà incontrate da tali paesi nella transizione dall'economia pianificata all'economia di mercato e l'instabilità politica della Russia e dell'ex Jugoslavia.

L'analisi della distribuzione degli IDE tra i diversi paesi dell'Europa orientale è complicata dalle differenze talvolta anche significative nelle metodologie di rilevazione e nei tempi che hanno scandito la rimozione delle preesistenti restrizioni alla libera circolazione del capitale e l'avvio dei processi di liberalizzazione e privatizzazione³. I dati provenienti dalle bilance dei pagamenti (tab. 2) indicano una notevole concentrazione dei flussi di investimento verso Ungheria, Polonia, Repubblica Ceca e Russia. Tale rilievo è confermato dall'analisi dei progetti registrati (tab. 3), il cui valore complessivo risulta principalmente suddiviso tra le repubbliche ex sovietiche (6,8 miliardi di dollari), Ungheria (6 miliardi), Polonia e repubblica Ceca (2 miliardi ciascuna).

Per quanto concerne la provenienza dei flussi di investimento, sempre secondo le stime delle Nazioni Unite circa il 75-80% del capitale complessivamente sottoscritto in società miste a partecipazione estera proviene dall'Europa occidentale. In quest'ambito, un ruolo non marginale spetta all'Italia: anche se la frammentarietà delle informazioni disponibili non consente di stabilire graduatorie precise tra i paesi investitori, l'Italia contende all'Austria il terzo posto dietro a Germania ed USA, mentre più distanziati figurano Regno Unito, Francia, Svizzera, Svezia, Paesi Bassi, Canada e Finlandia. Prossimità geografiche e legami storici e culturali hanno favorito lo sviluppo di assi preferenziali di investimento. La Germania è così il principale investitore europeo nella repubblica Ceca ed in Slovenia; gli investimenti austriaci si sono preferenzialmente diretti verso Slovenia, Slovacchia ed Ungheria, quelli italiani prevalgono in Polonia ed Albania, mentre dalla Grecia origina oltre la metà degli IDE in entrata in Bulgaria.

* Politecnico di Milano

**Università degli Studi di Pavia. Il presente saggio è frutto comune del lavoro degli autori. Tuttavia, Sergio Mariotti è responsabile della stesura dei paragrafi 1 e 4, mentre Marco Mutinelli ha curato i paragrafi 2 e 3.

Una quota considerevole degli IDE nelle repubbliche baltiche provengono da Finlandia e Svezia. Nelle rimanenti repubbliche ex sovietiche assumono infine un certo rilievo anche gli investimenti provenienti dagli altri paesi dell'Europa orientale e dai paesi asiatici (Corea del Sud innanzitutto, ma anche Turchia, India, Iran e Pakistan).

I pochi dati disponibili a livello settoriale mostrano come almeno nelle prime fasi della transizione (1989-'93) i flussi di investimento abbiano privilegiato il manifatturiero, sul quale si concentra la nostra attenzione, mentre solo più recentemente si è avuto un certo sviluppo anche nel terziario⁴. A favorire l'interesse degli investitori occidentali sulle attività estrattive e produttive si sono intrecciate motivazioni market, labour e resource seeking⁵. Le potenzialità di sviluppo dei mercati locali sono finora state un importante motivo di attrazione. In particolare, tra gli investitori market seeking più attivi nei primi anni della nuova fase si sono distinte le grandi multinazionali operanti nei settori dei beni di consumo non durevoli (alimentari, bevande, sigarette, detersivi, jeans, ecc.), settori nei quali i principali mercati nazionali apparivano in rapida crescita ed attraenti anche considerati singolarmente⁶, visti anche i significativi vantaggi competitivi che le multinazionali occidentali potevano far valere nei confronti delle imprese locali (soprattutto in termini di gestione della politica di marca, attenzione alla qualità e servizio al cliente). Nei settori dei prodotti durevoli (ad es. gli elettrodomestici) le prospettive per una rapida crescita dei mercati sono invece meno favorevoli, in quanto i livelli di diffusione sono già elevati e gli introiti delle famiglie insufficienti per indurre una regolare domanda di sostituzione. L'unica ma rilevante eccezione è costituita dalle auto, settore nel quale si registrano alle due acquisizioni in assoluto di maggiore entità tra quelle finora effettuate nei paesi dell'Europa orientale (Volkswagen-Skoda e FIAT-FSM) si aggiungono gli investimenti di General Motors (FSO), Daewoo e Suzuki.

In altri settori l'obiettivo principale degli IDE industriali nei paesi dell'Europa orientale consiste nell'assicurare accesso privilegiato ad inputs essenziali del processo produttivo (quali manodopera e semilavorati a basso costo, materie prime, altre risorse naturali, ecc.) scarsi o affatto disponibili nel paese di origine dell'investitore. In tal caso, a differenza di quello degli investimenti market seeking, la produzione delle partecipate estere è prevalentemente destinata alla casa-madre ed alle sue consociate occidentali. Al riguardo, una prima tipologia di IDE è quella degli investimenti labour seeking, finalizzati alla delocalizzazione di attività ad elevata intensità di lavoro e favoriti da salari reali attestati su standard notevolmente inferiori a quelli occidentali. Esempi significativi si possono riscontrare negli elettrodomestici, nell'elettronica di consumo e nella componentistica auto, oltre che nei settori tradizionali (mobile, tessile, abbigliamento, calzature). La seconda è quella degli investimenti resource seeking, volti a favorire l'accesso privilegiato a materie prime e prodotti intermedi disponibili a basso costo nella regione, spesso in conseguenza a croniche eccedenze produttive (ad es. nel caso delle industrie estrattive e della prima trasformazione dei metalli e dei minerali non metalliferi). E' tuttavia necessario osservare come per le multinazionali occidentali le modalità prevalenti per delocalizzare le attività labour-intensive o approvvigionarsi di materie prime e semilavorati rimangono quelle tradizionali della subfornitura (accordi contrattuali o acquisti tramite trading companies). La scelta tra IDE e relazioni di mercato o quasi-mercato viene principalmente determinata dal trade-off tra la flessibilità nella gestione degli approvvigionamenti e le esigenze in termini di qualità del prodotto, tempi di consegna e sicurezza dell'accesso alle risorse.

È peraltro evidente come talvolta un singolo IDE non possa essere rigidamente classificato in una singola categoria tra quelle sopra individuate (market seeking, labour seeking e resource seeking). In generale, le imprese multinazionali tendono a perseguire nella loro attività una pluralità di obiettivi, per cui non infrequentemente è possibile riconoscere nella stessa iniziativa una combinazione di più motivazioni o riscontrare situazioni particolari non interpretabili secondo lo schema precedente. Ad esempio, nel caso dell'Europa orientale determinati targets di investimento possono risultare particolarmente attrattivi dal punto di vista della strategia globale delle imprese multinazionali. E' ad esempio il caso della serrata competizione scatenata tra le grandi case automobilistiche europee per l'acquisizione di Skoda e FSO, per il com-

binarsi delle opportunità legate alla conquista di importanti quote del mercato regionale, da un lato, e alla possibilità di assemblare a basso costo auto destinate alle fasce più basse dei mercati occidentali, dall'altro. La presenza industriale in Europa orientale può dunque risultare un importante fattore competitivo nel quadro di più ampie strategie di riorganizzazione degli assets su scala europea anche in settori quali gli elettrodomestici, l'abbigliamento, il tabacco e l'elettromeccanica. In altri casi, l'investimento diretto (che tipicamente riguarda in questo caso una quota minoritaria del capitale di un'impresa di nuova formazione) è per la partecipante una condizione necessaria per concludere contratti di fornitura di impianti chiavi in mano e di trasferimento di know-how, secondo canoni già affermatasi in passato con riguardo ai paesi in via di sviluppo.

2. L'IDE italiano nei paesi dell'Europa centrale ed orientale

Le imprese italiane hanno offerto un contributo non trascurabile al flusso di capitali destinati all'acquisizione ed alla creazione di attività produttive nei paesi dell'Europa orientale nei primi anni novanta. Le informazioni fornite dal database Reprint costituiscono una eloquente testimonianza a tale proposito.⁷ All'inizio del 1990 le imprese industriali a partecipazione italiana operative in Europa orientale erano in tutto solo 16, con poco più di 6.100 addetti, per un'incidenza sul totale degli IDE industriali italiani pari all'1,5-1,6% (tab. 4). A distanza di soli quattro anni, le imprese a partecipazione italiana sono salite a 182, per oltre 95.700 addetti ed un fatturato superiore ai 5.100 miliardi di lire. Ciò significa che in Europa orientale è localizzato il 12,5% della totalità delle imprese estere a partecipazione italiana ed il 16,6% dei relativi addetti. Spostando l'attenzione ai dati di flusso, il rilievo assunto da tali paesi quali destinazione dell'IDE industriale italiano è efficacemente testimoniato dall'incidenza in termini di addetti coinvolti dalle nuove partecipazioni, che ha raggiunto il 31,9% del totale nel 1992 ed addirittura il 57,4% nel 1993.

E' necessario precisare i dati sopra discussi si riferiscono alle sole iniziative industriali formalizzate e divenute operative entro la fine del 1993 e con tutta probabilità stimano per difetto l'effettiva consistenza del fenomeno. La rapida crescita del processo di internazionalizzazione dell'industria italiana negli anni più recenti e soprattutto il massiccio coinvolgimento delle piccole imprese, la cui attività è in genere poco pubblicizzata, inducono a ritenere che alla rilevazione - pur guidata dall'ambizioso obiettivo di pervenire ad un completo censimento del fenomeno - non possa non essere sfuggito un certo numero di IDE dei quali non vi è alcun riscontro nelle fonti informative usualmente disponibili. Nell'opinione degli autori, la consistenza di tale sottostima non dovrebbe tuttavia superare il 10% del totale, almeno in termini di addetti delle imprese partecipate, essendo state certamente censite tutte le iniziative di maggiore rilevanza. Tale valutazione può sorprendere studiosi ed operatori abituati a scorrere le lunghe "liste" delle società miste a partecipazione estera predisposte dalle varie agenzie ed enti governativi dei paesi dell'Europa orientale. Bisogna tuttavia osservare che la grande maggioranza delle joint ventures riguarda attività commerciali o di trading e che un'elevata percentuale delle società miste regolarmente sottoscritte e registrate è rimasta semplice dichiarazione di intenti, non avendo avuto alcun seguito operativo.⁸

La ripartizione dell'IDE industriale italiano tra i diversi paesi rispecchia le differenze in termini di dimensioni del mercato, situazione economica e apertura nei confronti degli investimenti esteri (tab. 5). L'Ungheria ospita il maggior numero di imprese (44, con quasi 18.000 addetti), mentre la Polonia prevale in termini di addetti (28.400 in 27 imprese partecipate). In Russia le imprese partecipate dall'Italia sono 39 ed occupano circa 13.100 addetti, mentre 15 imprese e 2.600 addetti si distribuiscono nelle rimanenti repubbliche ex sovietiche. La presenza italiana ha un certo rilievo anche in Romania (17 imprese partecipate e 14.800 addetti). Residuano poco meno di 19.000 addetti, che si ripartiscono tra i rimanenti paesi. La Repubblica Ceca ospita 10 imprese a partecipazione italiana, 9 la Slovenia, 8 l'Albania, 7 la

Bulgaria, 3 la Serbia, 2 la Croazia e la Slovacchia.

Dal punto di vista settoriale (tab. 6) la maggior parte delle iniziative (95, pari al 65,8% del totale) si concentra nei settori tradizionali (alimentare, tessile, abbigliamento, cuoio, legno, altre industrie manifatturiere); in termini di occupazione, il peso di tali imprese è peraltro limitato al 29,8% del totale (poco più di 28.500 addetti), i quali viceversa si concentrano in tre settori ad elevata intensità di scala: mezzi di trasporto (25.000 addetti, in gran parte dovuti alle attività polacche del gruppo FIAT), siderurgia e lavorazione dei metalli (10.800 addetti), minerali non metalliferi (10.400 addetti). Di un certo rilievo anche in termini di occupazione indotta gli IDE italiani nel settore degli impianti meccanici (7.800 addetti), mentre complessivamente modesta è la consistenza delle partecipazioni nei settori dell'alta tecnologia: nessuna impresa partecipata nel settore farmaceutico, 7 imprese con poco più di 4.100 addetti nell'insieme dei settori dell'informatica, elettronica, telecomunicazioni e strumentazione. Tale situazione riflette sia la debole capacità competitiva internazionale delle imprese italiane operanti in tali comparti, sia le limitate opportunità offerte dalla maggior parte dei paesi considerati.

Infine, dall'analisi delle partecipazioni in funzione della dimensione dell'investitore (tab. 7) emerge un dato assai interessante: le opportunità di investimento offerte dai paesi dell'Europa orientale hanno attirato non solo gli IDE di multinazionali di grandi e medio-grandi dimensioni, ma anche un numero significativo di iniziative di piccole e medie imprese, molte delle quali risultano nuovi protagonisti nel processo di internazionalizzazione produttiva. Le 182 partecipazioni italiane sono infatti ascrivibili ad un totale di 124 soggetti investitori (imprese e/o gruppi industriali); di questi, ben 94 sono di piccola e piccolissima dimensione (meno di 500 addetti), 80 dei quali hanno effettuato in tale occasione il loro primo IDE industriale. Gli investitori con meno di 500 addetti sono responsabili di ben 110 iniziative (60,4% del totale), per un totale di 34.800 addetti (36,3%).

3. Obiettivi e motivazioni dell'IDE italiano

L'importanza assunta dall'Europa orientale tra le destinazioni dell'IDE industriale italiano negli anni più recenti, la carenza di indagini empiriche sul fenomeno e l'eterogeneità di obiettivi e motivazioni che possono aver guidato le imprese italiane ad investire in tale area inducono ad un approfondimento delle caratteristiche del fenomeno. In occasione del più recente aggiornamento del database Reprint gli IDE nei paesi dell'Europa orientale sono stati così oggetto di un supplemento d'indagine, volto ad individuare gli orientamenti strategici che condotto le imprese italiane ad investire in attività industriali nell'area.

Dall'indagine sul campo è uscito un quadro composito, illustrato nei suoi tratti fondamentali in tab. 8. Agli intervistati è stata lasciata facoltà di indicare eventualmente più motivazioni, specificando in tal caso quale fosse la più importante. In 133 casi su 182 (pari al 73,1% del totale) l'investitore ha comunque indicato un'unica motivazione. In particolare, la penetrazione del mercato locale (o di altri paesi dell'area) è stata indicata in 62 casi quale obiettivo esclusivo dell'IDE. In almeno 6 casi la decisione di investire in un paese dell'Europa orientale è stata incentivata dalla possibilità di seguire clienti abituali che a loro volta dispongono di unità produttive nel paese target, secondo una logica follow-the-customer: è ad esempio il caso di alcuni produttori di componentistica auto abituali fornitori del gruppo FIAT, insediatisi in Polonia al seguito della casa automobilistica torinese. In 46 casi (25,2%) l'IDE rappresenta invece una delocalizzazione "pura" di attività produttive alla ricerca di manodopera a basso costo, essendo esclusivamente finalizzato alla produzione di semilavorati o prodotti finiti destinati ad essere riesportati verso la casa-madre e venduti in Italia o negli altri paesi occidentali. In 14 casi (7,7%) l'investimento è stato determinato dalla necessità di favorire l'approvvigionamento di materie prime. Infine, in 11 casi (6,0%) sono state indicate altre motivazioni non riconducibili alle tre tipologie principali (market, labour o resource seeking); la situazione più frequente è quella in cui l'impresa italiana assume una partecipazione (tipicamente minoritaria) nell'impre-

sa estera quale condizione necessaria per concludere contratti di fornitura di impianti chiavi in mano e di trasferimento di know-how.

In 49 casi (26,9% del totale) sono state indicate due distinte motivazioni alla base dell'IDE. La casistica più frequente (27 casi) è quella che vede la combinazione di obiettivi market seeking e labour seeking, con la produzione dell'impresa estera destinata in parte al mercato locale ed in parte all'esportazione verso i mercati occidentali. Altre due situazioni si presentano con una certa regolarità: in 10 casi (5,5%) l'iniziativa permette al tempo stesso all'investitore italiano di veicolare tecnologia verso la sussidiaria estera e di stabilire una presenza diretta sul mercato locale, mentre in 7 casi (3,8%) l'investimento diretto consente all'impresa italiana di attivare un canale preferenziale per l'approvvigionamento di materie prime ed al tempo stesso di sfruttare i vantaggi connessi al minor costo della manodopera per effettuare in loco alcune fasi della trasformazione industriale.

Ripartendo gli IDE sulla base della motivazione principale dell'investimento, la categoria maggiormente rappresentata si conferma quella degli investimenti market seeking (79, pari al 43,4% dei casi), a fronte di 68 iniziative (37,4% del totale) in cui l'IDE è soprattutto volto alla ricerca di manodopera a basso costo. In 18 casi (9,9%) l'investimento è principalmente finalizzato alla cessione di tecnologie e know-how, mentre la ricerca di vantaggi connessi al costo e/o alla disponibilità degli inputs fisici della produzione risulta la motivazione fondamentale di 17 IDE (9,3% del totale).

Significative polarizzazioni emergono dall'analisi geografica, che evidenzia in primo luogo una stretta correlazione tra l'incidenza degli investimenti market seeking e le dimensioni dei singoli mercati nazionali (tab. 9). La penetrazione del mercato locale risulta tra gli obiettivi dell'IDE in oltre i due terzi delle partecipazioni industriali italiane in Polonia, Ungheria e Repubblica Ceca e poco al di sotto di tale soglia per quelle in Russia. Di converso, la ricerca di manodopera a basso costo rappresenta la motivazione di gran lunga prevalente degli IDE italiani in Albania, Bulgaria, Romania e nell'ex Jugoslavia, mentre gli investimenti resource seeking e quelli effettuati a supporto di contratti di fornitura di impianti "chiavi in mano" risultano particolarmente numerosi in Russia, Polonia e nelle altre repubbliche ex sovietiche.

L'analisi della distribuzione dell'IDE per settori (tab. 10) evidenzia come le motivazioni connesse alla penetrazione del mercato locale prevalgano nella maggior parte dei settori con forti economie di scala (industria cartaria, minerali non metalliferi, metallurgia, prodotti in metallo, prodotti elettrici, mezzi di trasporto), così come nell'alimentare, nell'editoria e nei settori specialistici della meccanica strumentale e dell'elettromeccanica. Nei settori tradizionali (tessile, abbigliamento, cuoio e calzature, legno e mobilio, altre industrie manifatturiere) gli investimenti hanno invece una prevalente connotazione labour seeking, mentre gli investimenti resource seeking mostrano l'incidenza più elevata nelle industrie alimentare, del legno, chimica, metallurgica e nelle altre industrie manifatturiere. Infine, gli IDE finalizzati al trasferimento di tecnologie si concentrano principalmente nel comparto metalmeccanico e nel settore calzaturiero.

Netta appare infine la divaricazione nell'orientamento strategico dell'IDE in relazione alla dimensione del soggetto investitore (tab. 11). La totalità degli investimenti effettuati da imprese e gruppi di grandi dimensioni (oltre 5.000 addetti) risulta almeno in parte finalizzato alla penetrazione del mercato locale; la quota di investimenti market seeking scende al 52,9% per gli investitori di medie e medio-grandi dimensioni (da 500 a 5.000 addetti) ed al 40% per quelli con meno di 500 addetti. Viceversa, gli investimenti labour seeking, resource seeking e di supporto risultano sensibilmente più frequenti nel caso l'investitore abbia meno di 500 addetti (tali motivazioni sono state indicate rispettivamente nel 56,4%, nel 18,2% e nel 17,3% dei casi, contro il 30,6%, il 2,8% e l'8,3% riferiti all'insieme degli investitori con più di 500 addetti).

L'evidente concentrazione delle partecipazioni delle imprese di minori dimensioni nei settori tradizionali induce ad interrogarsi se quanto qui esposto sia frutto di una relazione spuria ove le dimensioni sono in realtà proxies del settore di appartenenza. Il compito di chiarire tale dubbio è stato demandato in un recente studio (Mutinelli e Piscitello 1995) ad un'analisi econo-

metrica, che ha posto in relazione gli orientamenti strategici degli IDE italiani in Europa orientale con le principali caratteristiche strutturali delle imprese investitrici. L'esercizio ha dimostrato come la probabilità che l'IDE abbia un orientamento strategico market seeking sia negativamente e significativamente influenzata dalla dimensione e dall'esperienza internazionale dell'impresa investitrice.

Questi risultati appaiono peraltro coerenti con quelli di altre indagini relative al comportamento delle multinazionali di medie o piccole dimensioni e sono largamente spiegabili se si considerano il diverso atteggiamento che esse hanno nei confronti del rischio ed i limiti di natura finanziaria e manageriale che ne condizionano l'attività.

In generale, l'investimento diretto all'estero comporta rispetto a quello domestico maggiori rischi, che derivano dalla mancanza di familiarità nei confronti del contesto economico e socio-culturale locale e dalla conseguente minore capacità di prevedere i futuri "stati della natura". Peraltro, l'entità del rischio connesso all'IDE varia anche in funzione della tipologia delle attività coinvolte e dunque dell'orientamento strategico dell'investimento. Ceteris paribus, si può ritenere che gli IDE finalizzati alla penetrazione del mercato locale comportino un rischio maggiore rispetto alle altre tipologie discusse in precedenza, in quanto richiedono un più intenso utilizzo di risorse economiche e manageriali. Oltre allo svolgimento dell'attività produttiva, l'investimento market seeking comporta lo sviluppo di adeguate reti distributive e/o di supporto tecnico e lo svolgersi di attività information-intensive relative al mercato di destinazione, che non sono invece necessarie quando la produzione della consociata estera è prevalentemente destinata alla casa-madre. Un'insufficiente conoscenza del mercato locale potrebbe condurre l'impresa a decisioni inappropriate, ad esempio a riguardo della scelta tra produrre localmente o importare dalla casa-madre determinati inputs, della selezione del partner locale, della quantità da produrre, degli adattamenti del prodotto alle richieste del mercato, ecc..

Tutto ciò condiziona le strategie di internazionalizzazione delle PMI. Da un lato, esse sono particolarmente sensibili al rischio, in quanto un esito fallimentare dell'IDE potrebbe metterne in discussione la stessa sopravvivenza. Dall'altro, esse sono meno strumentate delle grandi imprese per ridurre il livello di incertezza associato all'IDE. La teoria economica insegna che il possibile antidoto all'incertezza è l'informazione, sia essa accumulata tramite esperienza o raccolta con investimenti sistematici in conoscenza. In entrambi i casi, le piccole imprese risultano svantaggiate nei confronti delle imprese di maggiore dimensione. Le grandi imprese dispongono in genere di numerose consociate estere, attraverso le quali apprendono utili informazioni sul come debbano essere gestite e sviluppate attività all'estero e vengono in contatto con contesti economici e socio-politici diversi. Al contrario, le piccole imprese hanno nella maggior parte dei casi un'esperienza internazionale limitata e spesso non hanno mai gestito in precedenza attività industriali all'estero. In tal caso, l'internazionalizzazione produttiva implica l'ingresso in un terreno complesso. L'impresa deve prendere in considerazione molti fattori con i quali è poco familiare e che non è in grado di gestire sulla base dell'esperienza acquisita nel proprio paese di origine.

Per supportare il processo decisionale è allora necessario raccogliere ed elaborare informazioni riguardanti il mercato estero, attività che richiedono un utilizzo intensivo di risorse finanziarie e manageriali. Ma mentre le grandi imprese possono sostenere costi di informazione anche elevati, è unanimemente riconosciuto come le PMI siano fortemente condizionate nell'attività di raccolta delle informazioni da vincoli sulle risorse disponibili. E non sempre il talento dell'imprenditore e dei suoi pochi collaboratori può sostituire la necessità di attività altamente time-consuming da parte di manager competenti. La mancanza di esperienza nella gestione di attività all'estero ed i vincoli derivanti dalla scarsità di risorse umane e manageriali portano le PMI ad operare in condizioni di razionalità limitata e dunque ad adottare strategie di internazionalizzazione ispirate alla prudenza ed alla minimizzazione del rischio, all'interno delle quali l'investimento market seeking appare fortemente penalizzato.

4. Conclusioni

Sul piano degli indicatori quantitativi, gli investimenti diretti verso l'Europa orientale hanno avuto un peso notevole nell'internazionalizzazione produttiva delle imprese italiane dei primi anni '90. L'indagine sul campo, limitata alle sole iniziative industriali formalizzate e divenute operative entro la fine del 1993, ha consentito di individuare in tali paesi 182 imprese industriali a partecipazione italiana, che occupano oltre 95mila addetti. Secondo i dati provvisori estratti dal database Reprint, nel corso del 1994 sono state avviate almeno altre 35 nuove iniziative, con il coinvolgimento di oltre 9.000 addetti locali.

Vi sono certamente buone ragioni per valutare in maniera complessivamente positiva il fenomeno, che appare destinato a proseguire anche nei prossimi anni. In particolare, esso corrisponde all'avvio del processo di internazionalizzazione produttiva di numerose piccole e medie imprese. Ciò favorisce l'affermarsi di una più solida cultura internazionale e l'avvio di un processo di apprendimento sull'"andare all'estero" che accrescerà la capacità competitiva del sistema delle piccole e medie imprese italiane.

Vari fattori sono alla base dello sviluppo dell'IDE italiano nell'area: dimensione e potenzialità di crescita di alcuni mercati nazionali, bassi costi totali di produzione, salari reali ridotti a fronte di un talvolta elevato livello delle risorse umane, ampia disponibilità di risorse naturali e relativa vicinanza geografica all'Italia ed agli altri mercati europei, soprattutto comparativamente ai paesi in via di sviluppo. L'analisi delle motivazioni che hanno spinto le imprese italiane ad intraprendere attività industriali nei paesi dell'Europa orientale ha tuttavia mostrato la presenza di evidenti limiti nelle prospettive strategiche di una parte non trascurabile delle iniziative. Ad investimenti volti alla conquista duratura di quote di mercato si affiancano fenomeni di pura delocalizzazione di attività labour intensive e joint-ventures formate unicamente al fine di garantire all'investitore italiano l'acquisizione di contratti di cessione di know-how e fornitura di impianti chiavi in mano. In particolare, l'orientamento dell'IDE risulta limitato nel suo respiro strategico dalle caratteristiche dimensionali dell'investitore, in relazione ai vincoli di natura finanziaria e manageriale che condizionano la capacità delle piccole e medie imprese nel far fronte ai rischi connessi allo svolgimento delle attività all'estero. E' questo un campo in cui l'attività di assistenza (istituzionale e non) può giocare un ruolo fondamentale nel fornire le risorse complementari necessarie a consentire la piena valorizzazione dei vantaggi competitivi in dotazione alle imprese minori del paese.

- (1) La dizione "Paesi dell'Europa orientale" è qui utilizzata in senso esteso, includendo anche Albania ed ex Jugoslavia oltre a tutti i paesi ex aderenti al Patto di Varsavia.
- (2) Basti osservare come nel 1992 flusso di IDE in entrata in Europa orientale sia risultato inferiore a quello diretto verso il Messico e di poco superiore a quello in entrata in Malesia. Ancora, lo stock complessivo di IDE in Europa orientale è stimato ad inizio 1994 in 13 miliardi di dollari, mentre il valore complessivo riferito al totale dei progetti di investimento (includendo dunque anche gli IDE non ancora operativi) non raggiunge i 20 miliardi di dollari, contro i 34 miliardi di dollari che nel 1994 quantificano a consuntivo il flusso di IDE in entrata in Cina.
- (3) Per una rassegna delle leggi relative agli IDE varate tra il 1989 ed il 1992 cfr. Frydman (1993). In generale, le legislazioni delle repubbliche ex sovietiche sono rimaste relativamente più restrittive. Cfr. anche United Nations (1992).
- (4) Cfr. Meyer (1994).
- (5) Questa semplice tassonomia delle motivazioni dell'IDE è assai diffusa nell'ambito degli studi sull'internazionalizzazione delle imprese. Cfr. Dunning (1993).
- (6) A questo proposito occorre osservare come le speranze di molti investitori esteri che la presenza in un unico paese avrebbe potuto garantire facile accesso anche agli altri mercati dell'Europa orientale area sono rapidamente svanite a causa del crollo del commercio intra-area, anche se tale prospettiva appare ancora realistica in un'ottica di medio-lungo periodo.
- (7) Il database Reprint censisce le imprese industriali estere a partecipazione italiana, le imprese industriali italiane a partecipazione estera ed i rispettivi investitori. Esso è stato sviluppato presso il Dipartimento di Economia e Produzione del Politecnico di Milano nell'ambito di un pluriennale progetto di ricerca promosso dal CNEL ed è aggiornato con cadenza biennale. I dati completi relativi alla più recente versione del database sono pubblicati in Cominotti e Mariotti (1994). A tale testo si rimanda chi fosse interessato ad una puntuale descrizione della metodologia di ricerca e delle fonti informative utilizzate per la costruzione e l'aggiornamento della banca dati.
- (8) Alla fine del 1990 la percentuale di joint ventures operative non superava il 20% di quelle registrate in Ungheria ed il 35% per l'allora Unione Sovietica. Cfr. United Nations (1992).
- (9) Nessun investitore ha indicato più di due motivazioni.
- (10) Cfr. Buckley (1989) e UNCTAD (1993).

Riferimenti bibliografici

- Buckley P.J. (1989), "Foreign Direct Investment by Small and Medium-sized Enterprises: The Theoretical Background", *Small Business Economics*, 1.
- Cominotti R. e Mariotti S. (a cura di) (1994), *Italia Multinazionale 1994*, Etas Libri, Milano.
- Dunning J. (1993), *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Wokingham: Addison Wesley.
- Frydman R., et al. (1993), *The Privatization Process in Central Europe*, Central European University Press.
- Meyer K. (1994), "Direct Foreign Investment in Central and Eastern Europe: Understanding the Statistical Evidence", CIS-Middle Europe Centre Discussion Papers, N. 12, London Business School.
- Mutinelli M. e Piscitello L. (1995), *Understanding the Strategic Orientation of Italian Foreign Direct Investments in Central and Eastern Europe*, ESF/EMOT Workshop "Dynamics of Industrial Transformation: East-Central European and East Asian Comparison", Budapest.
- UNCTAD (1993), *Small and Medium-sized Transnational Corporations*, New York.
- UNCTAD (1994), *World Investment Report*, New York.
- United Nations (1992), *World Investment Directory*, vol. 2 Central and Eastern Europe, New York.

Tabella 1 - Flussi mondiali di IDE, per paese di destinazione, 1981-'93

	'81-'85 (valore medio annuo)	'86-'87	1988	1989	1990	1991	1992	1993
<i>Miliardi di US \$</i>								
Paesi industrializzati	37	87	131	168	176	121	102	109
Paesi in via di sviluppo	13	19	28	27	31	39	51	80
Europa centrale ed orientale	0,02	0,1	0,015	0,3	0,3	2	4	5
Totale	50	106	159	196	208	162	158	194
<i>Ripartizione %</i>								
Paesi industrializzati	74	82	82	86	85	75	65	56
Paesi in via di sviluppo	26	18	18	14	15	24	32	41
Europa centrale ed orientale	0,04	0,09	0,01	0,15	0,14	1	3	3
Totale	100	100	100	100	100	100	100	100
<i>Tasso annuo di crescita</i>								
Paesi industrializzati	1	24*				-32	-5	7
Paesi in via di sviluppo	-4	17*				25	32	54
Europa centrale ed orientale	1	90*				716	85	25
Totale	-0,1	23*				-22	-2	23

* Tasso medio annuo di crescita (CAGR) 1986-1990.

Fonte: United Nations (1994).

Tabella 2 - Flussi di IDE in entrata in Europa orientale ed in alcuni paesi in via di sviluppo, 1989-'93*(dati relativi alla bilancia dei pagamenti, in milioni di US \$)*

	Flussi di investimenti diretti esteri in entrata					Stock di IDE 1992	Flussi di IDE/Inve- stimenti netti lordi	
	1989	1990	1991	1992	1993		1991	1992
Albania			0	19	30	19	0	n.d.
Bulgaria		4	56	42	48	102	3,3	2,9
ex Cecoslovacchia	257	173	593	1.055	529	2.167		
- Repubblica Ceca	171	120	511	983	409		8,6	15,4
- Slovacchia	86	53	82	72	120		2,8	2,2
Polonia	11	89	291	678	380	1.289	2,4	7,1
Romania	-	112	40	77	48	117	0,9	3,2
Ungheria	215	354	1.462	1.479	2.238	2.944	21,7	25,9
ex Unione Sovietica	n.d.	n.d.	200	1.190		n.d.	n.d.	n.d.
- Azerbaijan				40				
- Bielorussia				7				
- Estonia				58				
- Georgia				3				
- Kazakistan				100				
- Kirghistan				0				
- Lettonia				14				
- Lituania				10				
- Moldavia				17				
- Russia			100	700	400		0,7	0,4
- Turkmenistan				1				
- Ucraina				200				
- Uzbekistan				40				
ex Yugoslavia			119	175		439	n.d.	n.d.
- Slovenia	-	-	41	111		n.d.	2,0	5,7
Totale Europa orientale	397	679	2.720	4.735		8.531		
Cina	3.393	3.487	4.366	11.156	26.000			
Malesia	1.668	2.332	4.073	4.118	n.d.			
Messico	2.648	2.548	4.742	5.366	n.d.			
Totale PVS	25.804	31.445	39.624	50.388	80.000	420.000		

Fonte: elaborazioni su dati United Nations (1994) e Meyer (1994).

Tabella 3 - Numero di progetti di IDE registrati nei paesi dell'Europa orientale e valore (in milioni di US\$), 1993

Paese	Progetti di investimento registrati in entrata			Distribuzione per paese di origine (in base al valore in miliardi di dollari)							Totale
	N.	Miliardi US \$	%	USA	UE	EFTA	Eur.Or.	CDN	PVS	Altri	
Albania	n.d.	n.d.	n.d.								
Bulgaria	2.300	200	1,0								
ex Cecoslovacchia	9.350	2.433	12,5	26	52	14	2	..	1	6	100
- Repubblica Ceca	5.000	2.053	10,5	28	55	11	7	100
- Slovacchia	4.350	380	1,9	15	37	31	12	2	4	-	100
Polonia	6.800	2.100	10,8	39	51	8	1	..	-	11	100
Romania	29.115	755	3,9	10	63	4	3	7	7	7	100
Ungheria	21.468	6.006	30,8	5	54	24	5	1	-	12	100
ex Unione Sovietica	27.200	6.800	34,9								
- C.I.S.	17.200	6.300	32,3								
- Bielorussia	1.200	340	1,7	8	27	6	50	..	5	5	100
- Federazione Russa	7.989	3.153	16,2	14	31	18	15	2	7	14	100
- Ucraina	2.800	600	3,1								
- altre C.I.S.	5.211	2.207	11,3								
- Estonia	4.150	220	1,1	5	9	68	14	1	1	3	100
- Lettonia	2.850	150	0,8								
- Lituania	3.000	140	0,7	13	26	18	39	3	-	1	100
ex Jugoslavia	n.d.	n.d.	n.d.								
- Slovenia	3.300	1.200	6,2	1	68	24	2	-	-	5	100
Totale Europa orientale	99.533	19.494	100,0								

Fonte: United Nations (1994).

Tabella 4 - Dinamica recente degli IDE industriali italiani nei paesi dell'Europa orientale ed incidenza sul totale degli IDE italiani

	Stock al 1.1.1990	Nuovi investimenti				Stock al 1.1.1994
		1990	1991	1992	1993	
Imprese estere a partecipazione italiana						
- Europa orientale (A)	16	20	38	60	48	182
- Totale (B)	994	184	214	269	136	1.457
- % A / B	1,6	10,9	17,8	22,3	35,3	12,5
Addetti delle imprese estere a partecipazione italiana						
- Europa orientale (A)	6.130	6.351	14.951	33.193	35.115	95.740
- Totale (B)	422.121	56.675	87.109	104.148	61.141	575.069
- % A / B	1,5	11,2	17,2	31,9	57,4	16,6

Fonte: database Reprint, CNEL - Politecnico di Milano.

Tabella 5 - Imprese industriali a partecipazione italiana in Europa orientale, al 1.1.1994, per paese

Settore	Totale imprese partecipate			Partecipazioni di controllo		
	Imprese N.	Addetti N.	Fatturato (Md. lire)	Imprese N.	Addetti N.	Fatturato (Md. lire)
Albania	8	5.380	25,7	5	1.780	13,9
Bulgaria	7	1.104	13,4	6	1.094	12,9
ex Cecoslovacchia	12	5.390	341,7	10	5.124	301,7
- Repubblica Ceca	10	4.640	296,3	8	4.374	256,3
- Slovacchia	2	750	45,4	2	750	45,4
Ungheria	44	17.822	1.249,5	32	11.246	980,1
Polonia	27	28.419	2.627,9	20	25.851	2.465,9
Romania	17	14.820	208,0	11	13.222	128,1
ex Unione Sovietica	53	15.704	515,4	15	4.269	188,3
- Azerbaijan	1	150	13,0	-	-	-
- Bielorussia	3	531	17,5	1	200	3,1
- Kazakistan	2	710	30,3	-	-	-
- Kirghistan	1	68	3,2	1	68	3,2
- Russia	39	13.095	383,6	12	3.997	181,8
- Tajikistan	1	220	23,0	-	-	-
- Ucraina	4	210	19,7	1	4	0,2
- Uzbekistan	2	720	25,1	-	-	-
ex Jugoslavia	14	7.101	160,8	6	702	84,7
- Croazia	2	189	6,6	1	29	2,0
- Serbia	3	4.009	40,4	-	-	-
- Slovenia	9	2.903	113,8	5	673	82,7
Totale	182	95.740	5.142,4	105	63.288	4.175,4

Fonte: database Reprint, CNEL - Politecnico di Milano.

Tabella 6 - Imprese industriali a partecipazione italiana in Europa orientale, al 1.1.1994, per settore

Settore	Totale imprese partecipate			Partecipazioni di controllo		
	Imprese N.	Addetti N.	Fatturato (Md. lire)	Imprese N.	Addetti N.	Fatturato (Md. lire)
Alimentare e bevande	28	7.069	862,7	22	6.109	771,9
Tessile	13	4.444	180,9	6	1.768	49,7
Abbigliamento	19	7.867	187,5	15	7.067	151,4
Cuoio e prodotti in cuoio	18	7.461	115,7	8	1.970	25,4
Legno e mobilio	11	1.576	31,4	4	546	13,6
Industria cartaria	3	1.496	170,2	2	1.310	150,2
Editoria e stampa	5	1.043	114,0	5	1.043	114,0
Industria petrolifera	1	80	3,0	-	-	-
Chimica, farmaceutica e fibre	7	2.377	237,3	3	217	36,4
Prodotti in gomma e plastica	4	620	9,4	3	500	3
Minerali non metalliferi	13	10.397	291,4	7	3.722	164,1
Estrazione e prima lavorazione dei metalli	8	10.836	552,6	6	9.692	530
Prodotti in metallo	7	825	67,9	1	5	0,4
Impianti meccanici	21	7.792	201,5	11	4.598	78,7
Elettromeccanica e prodotti elettrici	6	2.218	94,9	2	2.076	90
Informatica, elettronica, tic e strumentazione	7	4.159	135,4	5	3.887	117,5
Mezzi di trasporto e relativa componentistica	7	25.040	1.879,0	4	18.528	1.873
Altre industrie manifatturiere	4	440	7,6	1	250	6,0
Totale	182	95.740	5.142,4	105	63.288	4.175,4

Fonte: database Reprint, CNEL - Politecnico di Milano.

Tabella 7 - Imprese industriali a partecipazione italiana in Europa orientale, al 1.1.1994, per classe dimensionale dell'investitore

Settore	Totale imprese partecipate			Partecipazioni di controllo		
	Imprese N.	Addetti N.	Fatturato (Md. lire)	Imprese N.	Addetti N.	Fatturato (Md. lire)
Fino a 500 addetti	110	34.799	1.136,3	58	24.415	610,8
Da 500 a 5.000 addetti	34	19.004	742,8	20	10.069	658,7
Oltre 5.000 addetti	38	41.937	3.263,3	27	28.804	2.905,9
Totale	182	95.740	5.142,4	105	63.288	4.175,4

Fonte: database Reprint, CNEL - Politecnico di Milano.

Tabella 8 - Motivazioni degli IDE industriali italiani in Europa orientale operativi al 1.1.1994

Motivazioni dell'IDE	Motivazione dell'IDE		N. segnalazioni quale motivazione principale		Numero totale di segnalazioni	
	N.	%	N.	%	N.	%
Market seeking	62	34,1	79	43,4	100	54,9
Labour seeking	46	25,3	68	37,4	80	44,0
Resource seeking	14	7,7	17	9,3	22	12,1
Altre motivazioni	11	6,0	18	9,9	25	13,7
Market seeking & labour seeking	27	14,8				
Market seeking & resource seeking	1	0,5				
Market seeking & altre motivazioni	10	5,5				
Labour seeking & resource seeking	7	3,8				
Labour seeking & altre motivazioni	4	2,2				
Resource seeking & altre motivazioni	-	-				
Totale IDE industriali italiani al 1.1.1994	182	100,0				

Fonte: database Reprint, CNEL - Politecnico di Milano.

Tabella 9 - Motivazioni IDE industriali italiani in Europa orientale operativi al 1.1.1994, per paese (a)

Paese	Totale IDE		Market seeking		Labour seeking		Resource seeking		Altre motivazioni	
	N.	%	N.	%	N.	%	N.	%	N.	%
Albania	8	100,0	-	-	7	87,5	1	12,5	1	12,5
Bulgaria	7	100,0	1	14,3	6	85,7	-	-	-	-
ex Cecoslovacchia	12	100,0	8	66,7	4	33,3	1	8,3	1	8,3
- Repubblica Ceca	10	100,0	7	70,0	3	30,0	1	10,0	1	10,0
- Slovacchia	2	100,0	1	50,0	1	50,0	-	-	-	-
Ungheria	44	100,0	30	68,2	19	43,2	4	9,1	-	-
Polonia	27	100,0	19	70,4	11	40,7	4	14,8	4	14,8
Romania	17	100,0	3	17,6	14	82,4	-	-	1	5,9
ex Unione Sovietica	53	100,0	33	62,3	15	28,3	7	13,2	17	32,1
- Azerbaijan	1	100,0	1	100,0	-	-	-	-	1	100,0
- Bielorussia	3	100,0	2	66,7	2	66,7	-	-	1	33,3
- Kazakistan	2	100,0	-	-	-	-	1	50,0	1	50,0
- Kirghistan	1	100,0	-	-	1	100,0	1	100,0	-	-
- Russia	39	100,0	25	64,1	9	23,1	5	12,8	12	30,8
- Tajikistan	1	100,0	-	-	-	-	-	-	1	100,0
- Ucraina	4	100,0	3	75,0	2	50,0	-	-	1	25,0
- Uzbekistan	2	100,0	2	100,0	1	50,0	-	-	-	-
ex Jugoslavia	14	100,0	6	42,9	8	57,1	5	35,7	1	7,1
- Croazia	2	100,0	-	-	1	50,0	2	100,0	-	-
- Serbia	3	100,0	2	66,7	1	33,3	-	-	1	33,3
- Slovenia	9	100,0	4	44,4	6	66,7	3	33,3	-	-
Totale	182	100,0	147	80,8	111	61,0	35	19,2	44	24,2

(a) Vi possono essere più motivazioni per uno stesso IDE.

Fonte: database Reprint, CNEL - Politecnico di Milano.

Tabella 10 - Motivazioni degli IDE industriali italiani nei paesi dell'Europa orientale operativi al 1.1.1994, per settore (a)

Settore	Totale IDE		Market seeking		Labour seeking		Resource seeking		Altre motivazioni	
	N.	%	N.	%	N.	%	N.	%	N.	%
Alimentare e bevande	28	100,0	20	71,4	5	17,9	8	28,6	2	7,1
Tessile	13	100,0	5	38,5	10	76,9	1	7,7	1	7,7
Abbigliamento	19	100,0	8	42,1	14	73,7	-	-	-	-
Cuoio e prodotti in cuoio	18	100,0	1	5,6	13	72,2	1	5,6	7	38,9
Legno e mobilio	11	100,0	4	36,4	7	63,6	6	54,5	1	9,1
Industria cartaria	3	100,0	2	66,7	1	33,3	-	-	-	-
Editoria e stampa	5	100,0	5	100,0	-	-	-	-	-	-
Industria petrolifera	1	100,0	1	100,0	-	-	-	-	-	-
Chimica, farmaceutica e fibre	7	100,0	5	71,4	3	42,9	2	28,6	1	14,3
Prodotti in gomma e plastica	4	100,0	1	25,0	3	75,0	-	-	-	-
Minerali non metalliferi	13	100,0	7	53,8	2	15,4	1	7,7	3	23,1
Estraz. e prima lav. dei metalli	8	100,0	5	62,5	3	37,5	1	12,5	1	12,5
Prodotti in metallo	7	100,0	7	100,0	2	28,6	-	-	2	28,6
Impianti meccanici	21	100,0	12	57,1	10	47,6	-	-	4	19,0
Elettromeccanica e prodotti elettrici	6	100,0	6	100,0	1	16,7	-	-	1	16,7
Inform., elettronica, tlc e strumentaz.	7	100,0	4	57,1	4	57,1	-	-	1	14,3
Mezzi di trasporto e componenti	7	100,0	6	85,7	3	42,9	-	-	1	14,3
Altre industrie manifatturiere	4	100,0	1	25,0	3	75,0	2	50,0	-	-
Totale	152	100,0	100	65,8	84	55,3	22	14,5	25	16,4

(a) Vi possono essere più motivazioni per uno stesso IDE.

Fonte: database Reprint, CNEL - Politecnico di Milano.

Tabella 11 - Motivazioni degli IDE industriali italiani in Europa orientale operativi al 1.1.1994, per classe dimensionale dell'investitore (a)

Classe dimensionale dell'investitore	Totale IDE		Market seeking		Labour seeking		Resource seeking		Altre motivazioni	
	N.	%	N.	%	N.	%	N.	%	N.	%
Fino a 500 addetti	110	100,0	44	40,0	62	56,4	20	18,2	19	17,3
Da 500 a 5.000 addetti	34	100,0	18	52,9	15	44,1	2	5,9	5	14,7
Oltre 5.000 addetti	38	100,0	38	100,0	7	18,4	-	-	1	2,6
Totale	152	100,0	100	65,8	84	55,3	22	14,5	25	16,4

(a) Vi possono essere più motivazioni per uno stesso IDE.

Fonte: database Reprint, CNEL - Politecnico di Milano.