

## LE TRASFORMAZIONI STRUTTURALI DELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE PRODUTTIVA DELLE IMPRESE ITALIANE NEL PERIODO 1986-1996

a cura di  
Sergio Mariotti\* e Marco Mutinelli\*

### Stato e tendenze dell'internazionalizzazione produttiva dell'industria italiana

*Gli anni più recenti rappresentano una tappa fondamentale nel processo di integrazione multinazionale dell'industria italiana, in un contesto mondiale che si caratterizza per una nuova prorompente ondata di investimenti diretti esteri (IDE), destinati a provocare profonde trasformazioni morfologiche e ad innescare nuove dinamiche evolutive di industrie e paesi<sup>1</sup>.*

*La recente pubblicazione della ricerca che ogni due anni, per iniziativa del CNEL, aggiorna il quadro dell'internazionalizzazione produttiva del paese<sup>2</sup>, consente di tracciare il quadro evolutivo delle partecipazioni italiane all'estero nel decennio compreso tra il 1 gennaio 1986 ed il 1 gennaio 1996. Tale quadro si può così descrivere nei seguenti aspetti essenziali (Tavola 1):*

*a) la consistenza totale delle partecipazioni, misurata in termini di imprese partecipate ed addetti è cresciuta di oltre due volte e mezzo; ciò ha consentito all'Italia di raggiungere un sostanziale equilibrio tra internazionalizzazione attiva e passiva e dunque una posizione internazionale più consona al suo peso economico e più vicina a quella caratterizzante gli altri grandi paesi industriali;*

*b) il numero di investitori, rimasto stazionario per tutti gli anni ottanta, è raddoppiato tra l'inizio del decennio ed oggi (da 309 a 622 unità), ed oltre i tre quarti di essi sono imprese con meno di 500 addetti. Il tratto distintivo dell'internazionalizzazione produttiva del paese negli anni novanta può dunque essere individuato nell'allargamento del club degli investitori italiani all'estero.*

#### EVOLUZIONE DELLE PARTECIPAZIONI ITALIANE IN IMPRESE INDUSTRIALI ALL'ESTERO NEL PERIODO 1.1.1986-1.1.1996

	Partecipazioni al 1.1.1986		Partecipazioni al 1.1.1990		Partecipazioni al 1.1.1996	
	N.	Indice	N.	Indice	N.	Indice
Investitori (N.)	263	100,0	309	117,5	622	236,5
Imprese partecipate (N.)	671	100,0	1.033	153,9	1.842	274,5
Addetti (N.)	238.601	100,0	430.172	180,3	595.547	249,6
Fatturato (Md. di lire)	42.439	100,0	77.542	182,7	156.841	369,6

Fonte: database Reprint, Cnel - R&P - Politecnico di Milano

Tavola 1

\* Politecnico di Milano, Dipartimento di Economia e Produzione

<sup>1</sup> United Nations, "World Investment Report 1996", United Nations Publication, New York, 1996; si veda inoltre il par. 1.3 del presente Rapporto.

<sup>2</sup> Cominotti R., Mariotti S., a cura di, "Italia multinazionale. Tendenze e protagonisti dell'internazionalizzazione", Franco Angeli, Milano, 1997

*La dinamica aggregata sopra descritta si è accompagnata a significative modificazioni nelle direttrici geografiche e nelle strutture settoriali delle partecipazioni.*

*Per quanto concerne la ripartizione geografica delle nuove iniziative, l'aspetto più rilevante del triennio 1993-'95 è il forte ridimensionamento della quota spettante alle aree maggiormente industrializzate (Europa Occidentale e Nord America). Le direttrici delle nuove iniziative italiane vedono la conferma dell'Europa Orientale (area verso la quale già nel triennio precedente si era registrata una prima, forte ondata di IDE), la ripresa dell'America Latina e l'emergere dell'Area del Pacifico, verso cui l'industria italiana aveva in precedenza indirizzato modesti flussi di investimento, in raffronto ai comportamenti dei grandi investitori internazionali.*

*Parallelamente, con il passaggio da un modello di internazionalizzazione fondamentalmente basato sulle iniziative dei pochi grandi gruppi industriali del paese ad una fase di internazionalizzazione diffusa del sistema industriale italiano, che coinvolge un più ampio numero di protagonisti, la composizione settoriale delle multinazionali italiane tende a rispecchiare sempre più da vicino la posizione del paese nella divisione internazionale del lavoro, con il crescente emergere delle attività in cui le imprese italiane vantano consolidati vantaggi competitivi sul mercato mondiale. Il quadro attuale vede i settori caratterizzati da elevate economie di scala pesare per il 67% degli addetti totali delle imprese partecipate ed i settori tradizionali per il 15%, mentre i comparti che raggruppano rispettivamente i settori specialistici della meccanica e dell'elettromeccanica strumentale e quelli basati sulla scienza si attestano su quote modeste, nell'intorno del 9% ciascuno, ed in calo rispetto all'inizio del decennio.*

*L'emergere di nuovi orientamenti geografici e settoriali, cui corrisponde la caduta delle iniziative verso i paesi industrializzati ed i settori a più elevato contenuto tecnologico, sollecita un ulteriore approfondimento dell'analisi della dinamica recente a livello dei singoli comparti industriali. Le divergenze tra i diversi settori industriali nelle dinamiche aggregate e nelle direttrici dell'investimento (Tavola 2) sottendono infatti differenze nelle logiche prevalenti cui si sono ispirate le strategie di espansione multinazionale delle imprese in essi operanti. All'analisi di tali logiche è dedicato il paragrafo seguente.*

### ***L'evoluzione degli orientamenti geografici dei diversi settori***

*Il periodo 1986-1996 ha visto una significativa crescita nell'utilizzo degli IDE quale modalità di internazionalizzazione da parte delle imprese del "sistema moda" (tessile, abbigliamento, cuoio e calzature). Tale crescita si è peraltro accompagnata ad una netta inversione di tendenza nelle strategie di investimento, e conseguentemente nelle sue direttrici geografiche. Nella seconda metà degli anni ottanta e nei primissimi anni novanta, le iniziative erano prevalentemente finalizzate alla conquista ed al rafforzamento di quote di mercato - soprattutto nell'abbigliamento - in Europa e negli USA. Negli anni più recenti è invece chiaramente prevalsa la ricerca di nuovi equilibri nel rapporto efficienza-costi delle risorse umane; si sono affermate strategie in cui si combinano la delocalizzazione dei cicli di lavorazione a maggiore intensità di lavoro (ad es. maglieria e biancheria nel tessile, i capispalla nell'abbigliamento, il taglio e l'orlatura nelle calzature) e, in misura certamente inferiore, di attività a forte impatto ambientale (concia) con la conquista di nuovi mercati locali. I flussi di investimento si sono diretti prevalentemente verso l'Europa Orientale, area che all'inizio del 1996 ospita oltre la metà degli addetti all'estero; meno numerose, ma non irrilevanti, le iniziative dirette verso altri paesi a medio-basso livello di sviluppo (soprattutto Cina, India, Messico e l'area del Maghreb).*

**EVOLUZIONE DELLA RIPARTIZIONE GEOGRAFICA  
DEGLI ADDETTI DELLE IMPRESE INDUSTRIALI ESTERE  
A PARTECIPAZIONE ITALIANA TRA IL 1.1.1986 ED IL 1.1.1996, PER SETTORI**

	Addetti all'estero N.	Europa Occident. %	Nord America %	Europa Orientale %	America Latina %	Area del Pacifico %	Altri paesi asiatici %	Africa %
<i>Alimentare e bevande</i>								
- al 1.1.1986	14.095	63,9	5,5	0,0	22,4	0,5	0,0	7,7
- al 1.1.1990	31.932	60,3	13,0	0,1	23,7	1,0	0,2	1,8
- al 1.1.1996	85.932	63,2	4,6	9,4	21,0	0,6	1,1	0,2
<i>Tessile, abbigliamento, cuoio e calzature</i>								
- al 1.1.1986	11.685	36,1	3,4	12,8	9,9	2,6	7,7	27,4
- al 1.1.1990	20.113	44,0	12,2	8,7	9,9	10,1	0,8	14,3
- al 1.1.1996	48.764	18,6	3,5	51,6	6,5	9,3	3,5	7,0
<i>Chimica e farmaceutica</i>								
- al 1.1.1986	17.032	38,5	14,7	0,0	18,8	1,6	23,8	2,6
- al 1.1.1990	27.094	40,5	12,1	0,0	27,1	3,3	15,7	1,2
- al 1.1.1996	35.223	48,8	10,3	16,6	16,3	4,9	2,5	0,6
<i>Gomma e plastica</i>								
- al 1.1.1986	32.868	56,2	0,5	0,0	21,9	0,0	13,6	7,8
- al 1.1.1990	39.433	51,8	10,7	4,9	28,7	0,0	2,7	1,3
- al 1.1.1996	25.104	48,8	9,2	3,6	28,8	2,1	4,9	2,7
<i>Minerali non metalliferi</i>								
- al 1.1.1986	5.860	17,6	22,4	0,0	45,5	6,7	4,8	3,0
- al 1.1.1990	7.529	34,1	22,6	2,7	26,9	6,4	6,0	1,3
- al 1.1.1996	31.664	47,5	16,0	23,6	3,5	1,3	5,3	2,8
<i>Siderurgia e prodotti in metallo</i>								
- al 1.1.1986	22.871	10,8	6,5	0,0	59,2	0,6	20,7	2,2
- al 1.1.1990	34.141	20,5	8,9	0,1	47,1	0,5	13,9	9,0
- al 1.1.1996	48.871	42,2	5,1	20,9	21,6	3,4	5,5	1,3
<i>Meccanica strumentale</i>								
- al 1.1.1986	12.868	27,5	35,2	0,0	22,0	0,1	14,8	0,4
- al 1.1.1990	18.731	33,3	29,8	9,8	17,7	0,9	8,5	0,1
- al 1.1.1996	44.343	36,7	13,3	16,3	14,0	10,1	9,4	0,3
<i>Autovetture e veicoli industriali</i>								
- al 1.1.1986	33.253	31,9	0,0	0,0	46,6	0,0	15,3	6,2
- al 1.1.1990	53.881	23,8	0,0	0,0	35,3	0,0	38,3	2,7
- al 1.1.1996	93.943	18,0	0,0	19,1	29,4	6,5	25,3	1,7
<i>Componentistica auto e veicoli industriali</i>								
- al 1.1.1986	13.179	36,6	36,0	0,0	18,2	0,0	5,7	3,5
- al 1.1.1990	72.977	77,2	9,7	0,0	10,3	0,5	1,4	1,0
- al 1.1.1996	49.759	71,3	5,1	6,5	11,9	1,6	2,9	0,8
<i>Prodotti elettrici</i>								
- al 1.1.1986	35.539	35,3	6,1	0,3	54,4	0,6	2,5	0,8
- al 1.1.1990	36.052	49,7	6,2	0,0	40,1	1,9	0,6	1,5
- al 1.1.1996	43.780	66,0	7,6	3,9	17,2	3,1	1,8	0,3
<i>Elettronica, macchine per ufficio e strumentazione</i>								
- al 1.1.1986	16.879	37,1	20,4	0,0	15,4	22,1	0,6	4,3
- al 1.1.1990	43.296	53,6	20,3	0,5	8,2	13,2	1,3	2,8
- al 1.1.1996	39.294	30,2	20,6	7,9	7,6	19,5	1,5	12,7
<i>Altri settori</i>								
- al 1.1.1986	21.462	36,8	3,0	2,3	4,0	0,3	3,0	50,5
- al 1.1.1990	44.993	48,6	13,7	1,2	4,3	0,3	1,7	30,2
- al 1.1.1996	48.870	24,2	20,1	13,9	11,3	0,5	3,2	26,9
<i>Totale</i>								
- al 1.1.1986	237.591	36,8	9,3	0,9	31,3	2,2	10,0	9,4
- al 1.1.1990	430.172	48,2	11,3	1,5	22,3	2,6	8,2	5,8
- al 1.1.1996	595.547	41,9	8,2	16,4	17,1	5,0	7,0	4,4

Fonte: database Reprint, Cnel - R&P - Politecnico di Milano

Anche il comparto delle industrie alimentari e delle bevande ha visto negli anni più recenti una significativa espansione multinazionale delle imprese italiane. In questo caso l'espansione è risultata prevalentemente volta alla conquista dei mercati, soprattutto europei. La quota spettante all'America Latina è principalmente conseguenza della strategia espansiva attuata negli anni novanta da un unico investitore, Parmalat, assunto a grande protagonista dell'industria del latte nella maggior parte dei paesi di tale area.

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

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

A metà dello scorso decennio i 4/5 dell'occupazione coinvolta dalle iniziative industriali all'estero nella siderurgia e lavorazione dei metalli si concentravano in America Latina ed Asia, riflesso delle partecipazioni - prevalentemente minoritarie - di Ilva in Argentina, Brasile ed India. Negli anni successivi l'industria siderurgica di stato ha progressivamente dismesso le proprie partecipazioni estere, prevalentemente assunte per garantire l'approvvigionamento di materie prime o in collegamento con la cessione di tecnologie e know-how per la costruzione di grandi impianti siderurgici "chiavi in mano". La chiusura del ciclo di IDE collegati alla siderurgia pubblica è stata compensata da un nuovo ciclo di iniziative market oriented, attivate da un nucleo di gruppi industriali privati di media e medio-grande dimensione (Riva, Orlando, Lucchini, Beltrame ed altri). La ricerca di nuovi mercati ha privilegiato l'Europa, occidentale ed orientale; in quest'ultima area, alcune iniziative sono state motivate anche dall'opportunità di ottenere un accesso privilegiato a materie prime e prodotti intermedi disponibili a basso costo nella regione, spesso come conseguenza di croniche eccedenze produttive (è questo ad esempio il caso dei rottami metallici).

Nonostante la crescita degli anni più recenti, la presenza industriale all'estero della meccanica italiana rimane complessivamente modesta. L'IDE assume prevalente carattere market seeking; significativa la quota di partecipazioni localizzate nelle aree geografiche più lontane (Americhe, Area del Pacifico), ove vengono decentrate le fasi di montaggio/assemblaggio, in relazione ad esigenze di contenuto locale della produzione e/o di contenimento dei costi di trasporto. Peraltro in un numero non trascurabile di casi la partecipazione all'estero è stata assunta dall'impresa italiana quale condizione necessaria per concludere contratti di fornitura di impianti chiavi in mano e di trasferimento di know-how.

Le iniziative industriali all'estero nel comparto dei veicoli su gomma (auto, veicoli industriali e moto) sono fondamentalmente riconducibili a tre soli protagonisti: Fiat Auto,

Iveco e Piaggio. L'attuale distribuzione geografica delle partecipazioni estere - principalmente orientate al presidio dei mercati locali, spesso in relazione ad esigenze di contenuto locale della produzione e di contenimento dei costi di trasporto - privilegia i paesi ad intermedio livello di sviluppo (America Latina, Turchia, India, Polonia e Cina), che rappresentano anche i mercati con le maggiori prospettive di crescita nel medio periodo.

L'acquisizione da parte di Fiat della polacca Fsm rappresenta un esempio paradigmatico di come le iniziative industriali in Europa Orientale siano spesso il riflesso di strategie miste, in cui si combinano scelte di delocalizzazione produttiva e di conquista di nuovi mercati locali<sup>3</sup>. Oltre a garantire un importante punto d'appoggio in un mercato regionale con significative prospettive di sviluppo, tale iniziativa consente al gruppo Fiat di disporre di una piattaforma produttiva caratterizzata da un costo inferiore del lavoro per coprire il segmento inferiore del mercato europeo.

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

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

Una significativa componente "storica" di IDE finalizzati alla delocalizzazione di attività produttive ad elevata intensità di lavoro è certamente riscontrabile nel comparto che raggruppa elettronica, macchine per ufficio e strumentazione, in relazione soprattutto alle presenze di Olivetti e Sgs-Thomson nell'Area del Pacifico, in Marocco e a Malta, ma anche a talune iniziative di piccole e medie imprese soprattutto in Europa Orientale e nei paesi nordafricani. La dinamica delle iniziative nel comparto evidenzia un preoccupante arretramento dalle posizioni raggiunte nel corso della seconda metà degli anni ottanta, durante i quali le maggiori imprese italiane del comparto avevano mostrato un significativo dinamismo sulla scena internazionale, con una serie di iniziative ispirate da fattori market oriented e da strategie di catch-up tecnologico in Nord America ed in Europa Occidentale. Gli anni più recenti registrano invece un chiaro cedimento della presenza nei paesi avanzati. Tra il 1990 ed il 1996 il numero di addetti collegati alle partecipazioni in Europa Occidentale si è più che dimezzato, conseguentemente alle dimissioni di Olivetti, Telettra e Stet, e la quota relativa al Vecchio continente è scesa al 30,2%. La presenza negli Stati Uniti è rimasta sui livelli precedenti in termini relativi (20,6%), ma con una contrazione in termini assoluti.

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

<sup>3</sup> Per una più dettagliata analisi delle motivazioni e delle determinanti delle iniziative industriali italiane in Europa Orientale si veda M. Mutinelli, L. Piscitello, "Tipologie e determinanti degli investimenti diretti industriali italiani nei paesi dell'Europa centrale e orientale", *L'Industria*, n. 1, 1997.



### **Sintesi conclusiva**

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

*Da quanto emerge dall'analisi svolta, la crescita multinazionale delle nostre imprese ha seguito negli anni più recenti un modello ibrido, spesso strettamente collegato alle logiche specifiche dei singoli settori, nel quale strategie più impegnative di avvio e/o rafforzamento di strutture estere direttamente controllate dall'impresa ed orientate alla conquista duratura di quote di mercato si affiancano e si intrecciano ad iniziative più orientate al breve termine, centrate su speculazioni finanziarie, o su scelte di delocalizzazione, o sulla formazione di joint ventures finalizzate esclusivamente a supportare il partner estero nella fornitura di prodotti a basso costo. Merita di essere sottolineato il fatto che le delocalizzazioni produttive "pure", concentrate nei settori tradizionali, siano forse meno numerose di quanto comunemente si pensi, per lo meno per quanto riguarda il fenomeno degli investimenti diretti esteri. Le relazioni di mercato o quasi-mercato (subfornitura ed altri accordi contrattuali, eventualmente accompagnati da traffico di perfezionamento passivo) rimangono tuttora le modalità prevalenti per delocalizzare attività labour-intensive o favorire l'approvvigionamento a basso costo di materie prime e semilavorati. In tale contesto, il ricorso all'IDE rappresenta una strategia efficiente in relazione (a) all'esistenza di un 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, ovvero (b) al combinarsi di motivazioni market oriented nei confronti del paese target dell'iniziativa (o più in generale dell'area in cui esso si trova).*

*Il coacervo di motivazioni che ha guidato i processi di internazionalizzazione delle imprese italiane nei primi anni novanta appare dunque in buona parte il frutto di un insieme di scelte "obbligate" a partire dai caratteri del nostro sistema industriale, a non grande intensità di capitale e di tecnologia. Tali scelte si traducono nella combinazione della ricerca di nuovi equilibri nel rapporto efficienza/costo delle risorse con strategie di crescita sul mercato "domestico" europeo e di avvio dell'espansione in paesi in fase di incremento del reddito, della domanda di beni finali e della domanda di beni di investimento. Per converso, tale evoluzione sembra dar forza ai timori di un possibile ripiegamento del paese, nel senso sia del manifestarsi di una propensione a crescere "su se stessi", sia dell'accontentarsi di occupare spazi interstiziali e/o meno esposti alla concorrenza internazionale. Il rinnovato interesse degli investitori italiani verso le aree in via di sviluppo si concilia con le più generali tendenze emerse a livello mondiale (United Nations, op.cit.). Nondimeno, tenuto conto che rispetto agli altri paesi industrializzati il radicamento produttivo delle nostre imprese nella Triade resta modesto, la forte contrazione delle iniziative in Europa Occidentale e in Nord America appare sintomo preoccupante di una ridotta capacità di crescita dell'industria italiana sui grandi mercati oligopolistici dell'Occidente, ove i vantaggi competitivi risiedono principalmente nello sviluppo e nell'uso di tecnologie e tecniche manageriali avanzate. La possibilità che si instauri un "circolo virtuoso" tra internazionalizzazione del sistema industriale italiano e processi di catch-up tecnologico - adombrata nella seconda metà degli anni ottanta, soprattutto in relazione a talune strategie acquisitive delle maggiori imprese italiane - appare oggi alquanto lontana. Sembra invece assai più concreta la preoccupazione che all'espansione nei segmenti di più antica accumulazione di risorse e di vantaggi competitivi si accompagni l'allargarsi del ritardo, nei confronti delle economie più forti, nei settori più innovativi e di maggior peso strategico nel lungo periodo.*