

LA LOCALIZZAZIONE DELLE IMPRESE MULTINAZIONALI IN ITALIA*

*di Cristina Pensa e Fabrizio Traù***

Introduzione

Le decisioni di localizzazione delle imprese possono essere sostanzialmente ricondotte a due tipologie di comportamento¹: la prima è quella che vede prevalere ragioni di costo, ed è orientata all'acquisizione in loco di risorse relativamente meno costose (cost reducing); la seconda è invece legata a un obiettivo di sfruttamento del mercato (o di mercati collegati)², ed è dunque condizionata in via principale dalle attese sull'evoluzione della domanda (market seeking).

Questa distinzione appare adatta ad aprire una discussione sulla situazione attuale dell'economia italiana. L'Italia si trova infatti attualmente a scontare due vincoli di sistema assai stringenti: il primo, che è del tutto fisiologico, sottrae ai suoi "fattori di competitività" la rendita di posizione di cui gode chi non si è ancora sviluppato; il secondo, che appartiene piuttosto alla patologia, la pone in posizione di svantaggio rispetto alle economie più industrializzate, negli ultimi anni mediamente più dinamiche in termini di crescita aggregata.

Un punto chiave, nella prospettiva delineata, è che gli investimenti effettuati da imprese estere non sono tutti uguali. In particolare, esiste una differenza importante, nella prospettiva di questa analisi, tra investimenti in nuove attività (greenfield) e l'acquisizione di partecipazioni in società già operanti sul territorio nazionale.

La differenza coglie la linea di frattura che può delinarsi tra investimenti orientati alla conquista del mercato interno, e investimenti tendenti piuttosto ad acquisire quote di controllo di attività già abbastanza sviluppate da garantire anche la copertura di mercati esteri³.

L'analisi che segue documenta sul piano empirico – nei limiti tutt'altro che ampi consentiti dalle statistiche al momento disponibili⁴ – il profilo dei fenomeni in questione, inquadrandoli nella prospettiva delle tendenze in atto a livello mondiale e, più in particolare, di quelle osservabili nell'ambito europeo.

* Questo lavoro è parte di uno studio in corso di realizzazione presso il Centro Studi Confindustria sul tema dell'attrattività del sistema-paese. Quanto sostenuto in questa sede impegna soltanto gli autori.

** Centro Studi Confindustria

¹ La distinzione ha lo scopo di focalizzare l'attenzione sui problemi che sembrano caratterizzare l'attuale situazione italiana, e semplifica la complessa articolazione del fenomeno (cfr. per tutti Dunning, 1993, cap. 3).

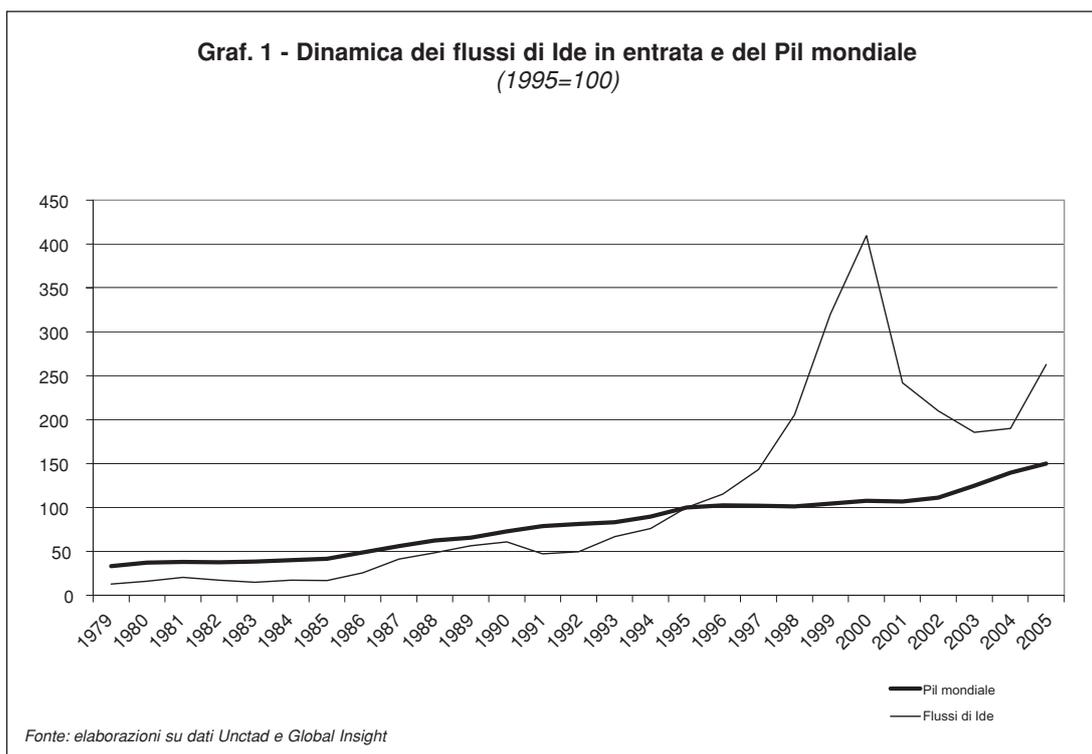
² In questo ambito può essere in senso lato ricompresa anche la dislocazione, nel paese di destinazione dell'investimento, di funzioni di coordinamento "strategico", come nel caso della costituzione di un headquarter destinato a sovrintendere all'attività dell'impresa in un ambito territoriale più ampio di quello del paese di insediamento. Un caso esemplare è a questo riguardo costituito dall'Olanda.

³ Non necessariamente contigui, poiché in questo caso quello che conta è il "capitale" di mercato già acquisito dall'impresa partecipata.

⁴ Cfr. riquadro "Le statistiche disponibili sugli IDE" del Cap. 8.

Gli investimenti diretti esteri nel mondo

A partire dalla metà degli anni Novanta l'economia mondiale è stata caratterizzata da una crescita molto sostenuta nei flussi degli investimenti diretti esteri (IDE), che hanno raggiunto un picco eccezionalmente elevato nel 2000. Questa crescita ha subito una battuta d'arresto molto violenta nel corso del 2001, proseguita – anche se in forma più attenuata – nel 2002 e nel 2003, e ha registrato un graduale recupero nell'ultimo biennio (graf. 1).



La caduta registrata nel 2001 è legata alle conseguenze della pesantissima crisi dell'industria hi-tech a livello internazionale (dopo la vorticosa crescita della seconda metà degli anni Novanta), e al conseguente svuotamento della bolla speculativa che aveva gonfiato i corsi azionari attraverso un aumento degli investimenti senza precedenti. Essa coincide con una drastica contrazione del tasso di crescita del pil (per le sole economie avanzate⁵ tra il 2000 e il 2001 la crescita passa da quasi il 5 per cento a -2,8 per cento) e con un vero e proprio crollo del tasso di crescita del commercio mondiale (da 12,5 a -1 per cento)⁶.

Si può dire – considerando il fenomeno lungo l'intero arco degli anni lungo i quali esso è osservabile – che la crescita vertiginosa della fine degli anni Novanta sia

⁵ Unione europea, Stati Uniti e Giappone.

⁶ Su questo terreno si sono innestate, nell'ultimo trimestre 2001, le conseguenze economiche dell'11 settembre, che tuttavia hanno fondamentalmente riguardato alcune attività di servizio (turismo, trasporti) e le industrie ad esse connesse. Cfr. anche Unctad (2002).

da intendersi come puramente dovuta a eventi di carattere speculativo: in questo senso il picco del 2000 è verosimilmente fuori (“al di sopra”) del trend che dovrebbe misurare la reale consistenza economica degli IDE mondiali. Ma anche escludendo dalla valutazione gli anni più perturbati, resta evidente che almeno nell’ultimo quindicennio il livello degli IDE ha registrato un evidente aumento; commisurandolo dunque a grandezze (come appunto il pil) che per definizione sono considerate crescenti nel lungo periodo, e azzardandone una misura del ritmo di espansione, si può ricavarne che il tasso medio annuo di crescita degli IDE relativi all’area sviluppata è del 5,8 per cento, quello relativo all’area in via di sviluppo è del 14,3 per cento.

Ma come si distribuiscono gli investimenti all’interno dell’area sviluppata?

Per quanto la misura del divario tra paesi sviluppati e in via di sviluppo sia influenzata anno per anno dalle oscillazioni intertemporali di un fenomeno che è per sua natura soggetto a forti fluttuazioni, osservando i valori assoluti dei loro flussi (dollari correnti) a livello di diverse sub-aree interne alle due grandi partizioni (tav. 1) si ricava che le economie sviluppate attirano nel loro complesso una quota ancora chiaramente preponderante degli IDE mondiali, ma - anche prescindendo dalla “perturbazione” degli anni 2000-2001- nell’ultimo triennio di osservazione il valore assoluto dei flussi di IDE indirizzati verso il complesso dell’area sviluppata subisce un ridimensionamento molto consistente (-30 per cento), a fronte di un parallelo aumento del valore degli IDE destinati ai paesi in via di sviluppo (+50 per cento).

Tav. 1 - Flussi di Ide per aree geografiche di destinazione
(milioni di dollari)

	1980	1990	2000	2001	2004	Tasso medio di crescita (1990/1980)	Tasso medio di crescita (2004/1990)
Economie sviluppate	46.629,2	172.067,2	1.134.293,0	596.304,9	380.021,7	15,6	5,8
Nord America	22.725,3	56.004,3	380.798,0	187.124,0	102.152,0	10,5	4,4
Europa	21.568,8	104.303,8	722.762,4	393.898,1	223.400,3	19,1	5,6
Unione Europea (15)	21.362,1	96.709,2	674.484,8	363.051,1	196.098,7	18,3	5,2
Giappone e Israele	287,0	1.904,0	13.399,7	9.876,2	9.434,6	23,4	12,1
Australia e Nuova Zelanda	2.048,1	9.855,1	17.332,8	5.406,5	45.034,9	19,1	11,5
Economie in via di sviluppo	8.455,3	35.736,3	253.178,8	217.844,9	233.227,3	17,4	14,3
America centro-meridionale	7.494,4	9.585,8	97.523,4	89.130,4	67.525,5	2,8	15,0
Africa	400,3	2.840,4	9.627,0	20.026,5	18.090,4	24,3	14,1
Asia (escluso Giappone)	442,3	22.613,8	145.724,6	108.582,7	147.544,8	54,8	14,3
Oceania	118,3	696,2	303,7	105,3	66,6	21,8	-15,4

Fonte: elaborazione su dati Unctad

Più in particolare, si può osservare che – se pure in un contesto di flessione – all’interno dell’area sviluppata è in ogni caso l’Europa ad attrarre la quota di investimenti maggiore: già a partire dal 1990 la quota europea, che dieci anni prima era grosso modo uguale a quella nordamericana, ne diventa circa il doppio. Oscilla intorno al 93 per cento per l’intero periodo che va dal 1990 al 2002, scende nel 2004 all’88 per cento.

La localizzazione degli investimenti diretti esteri in Europa.

Un quadro più definito delle tendenze in corso può essere ottenuto passando a considerare i dati relativi al livello delle consistenze degli IDE.

La tavola 2 fornisce un rank della quota degli IDE dislocati in ciascuno dei paesi europei, calcolata rispetto al totale UE15, nel 2004.

Tav. 2 - Distribuzione percentuale degli stock di Ide per paese di destinazione, UE 2004

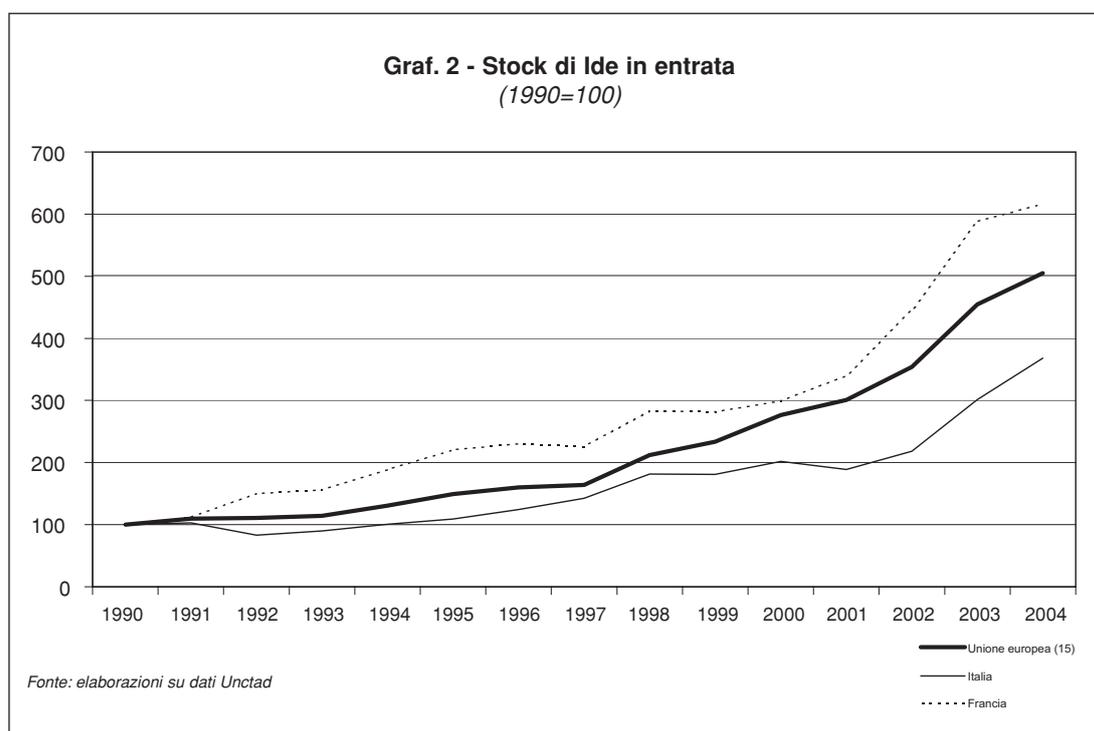
Paesi	Quota per cento
Regno Unito	20,3
Francia	14,1
Olanda	11,3
Germania	9,2
Spagna	9,1
Belgio	6,8
Irlanda	6,0
<i>Italia</i>	<i>5,8</i>
Lussemburgo	4,8
Svezia	4,3
Danimarca	2,6
Portogallo	1,7
Austria	1,7
Finlandia	1,5
Grecia	0,7
Ue 15	100,0

Fonte: elaborazioni su dati Unctad

Il quadro che ne risulta è molto netto: i primi quattro paesi raccolgono complessivamente oltre il 50 per cento del totale degli IDE destinati all'Europa. L'Italia figura all'ottavo posto, con una quota (5,8 per cento) che è due terzi di quella della Spagna e poco più di un quarto di quella del Regno Unito (primo paese della graduatoria).

Anche se naturalmente la posizione relativa di economie come quella olandese o belga – e in parte anche dello stesso Regno Unito – è legata alla loro posizione particolare nell'ambito dei mercati finanziari internazionali. La tavola fornisce comunque una misura molto chiara del grado di chiusura dell'Italia anche rispetto alle altre grandi economie industriali del continente.

La situazione osservata con riferimento al 2004 rappresenta d'altra parte l'esito di una storia relativamente lunga: come mostrato nel grafico 2 (in cui viene riportato per confronto anche lo stock degli IDE effettuati in Francia), l'Italia perde incessantemente terreno nei confronti della media europea per tutto il periodo di osservazione, e soprattutto a partire dagli anni finali del decennio Novanta. E' solo nell'ultimo biennio qui considerato che lo stock degli investimenti torna a crescere a un ritmo paragonabile a quello medio degli altri paesi UE.



La parte prevalente degli investimenti è effettuata dall'interno dell'ambito europeo: come mostra la tavola 3, con l'eccezione degli Stati Uniti, che compaiono al secondo posto della graduatoria dei paesi investitori, la parte del leone è ancora appannaggio della Gran Bretagna, che da sola copre un quinto degli IDE effettuati all'interno dei confini UE.

Tav. 3 - I primi dieci investitori nell'Unione europea (15) al 2003
(consistenze, milioni di euro)

	Paesi	Valore assoluto	Composizione
1	Regno Unito	871.744	20,3
2	Stati Uniti	764.004	17,8
3	Olanda	460.705	10,7
4	Lussemburgo	425.063	9,9
5	Francia	247.040	5,8
6	Germania	226.569	5,3
7	Svizzera	195.652	4,6
8	Belgio	192.168	4,5
9	Italia	105.902	2,5
10	Svezia	92.034	2,1
	Totale	3.580.881	83,4

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

Anche in questo caso appare verosimile immaginare che Belgio, Lussemburgo, e – fuori dell'ambito UE – la stessa Svizzera, svolgano prevalentemente un ruolo di sede legale di attivazione di investimenti diretti, ma la posizione relativa dell'Italia appare comunque alquanto debole rispetto all'intero aggregato.

Dunque, l'Italia intercetta una parte molto piccola degli investimenti destinati all'ambito europeo e, in aggiunta, partecipa in misura molto modesta al processo di integrazione economica con le altre economie del continente, quale è misurato dal suo grado di internazionalizzazione attiva. La posizione relativa del paese – se valu-

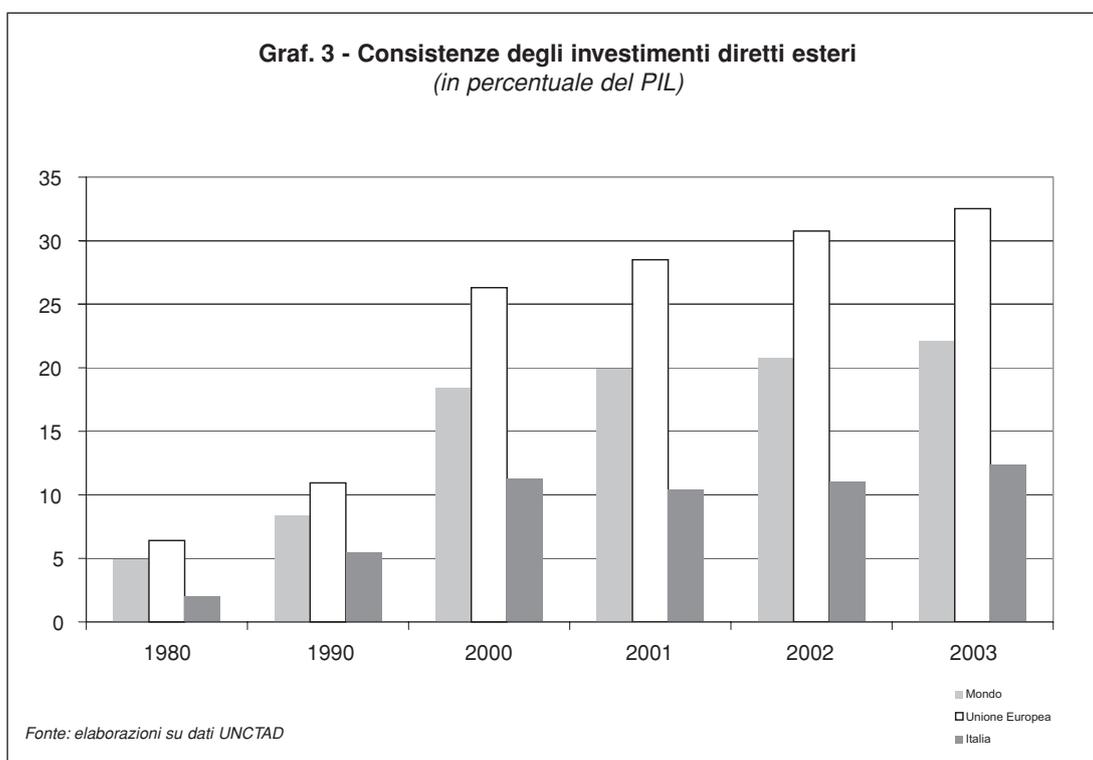
tata sui risultati ottenuti – appare in questo senso prossima più a quella delle economie in ritardo dell'area UE che a quella delle grandi economie industrializzate.

Questa peculiarità, in particolare per quanto riguarda il grado di attrattività del territorio, richiede un'esplorazione più approfondita e ravvicinata dell'evoluzione del fenomeno a livello nazionale, a cui è dedicato il paragrafo che segue.

Gli investimenti esteri in Italia

Sempre sulla base di dati valutari (gli stessi fin qui utilizzati ai fini del confronto internazionale), la consistenza degli IDE in entrata sul territorio italiano ammontava nel 2004 a oltre 220 milioni di dollari di IDE. Rispetto al livello del 1990 il volume risulta cresciuto di oltre il 350 per cento; l'incremento più vistoso è negli anni recenti (il valore registrato nel 2004 è il doppio di quello del 2001).

Una misura più chiara del ritardo dell'Italia è fornita dal grafico 3.



L'andamento degli investimenti diretti esteri effettuati sul territorio italiano può essere analizzato più in dettaglio – e comunque con una maggiore affidabilità delle informazioni rispetto a quelle fornite sia dall'unctad che da eurostat sulla base dei dati di bilancia dei pagamenti – utilizzando le serie ICE-REPRINT⁷. Questo tipo di

⁷ In merito al contenuto informativo e ai limiti delle diverse fonti di informazione sul tema degli investimenti cross-border. Cfr. riquadro "Le statistiche disponibili sugli IDE" del Cap. 8. E' comunque importante sottolineare che le serie reprint non includono le partecipazioni in società con giro d'affari inferiore a 2,5 milioni di euro. Cfr. Mariotti e Mutinelli (2005).

informazione consente di ricostruire il profilo del fenomeno lungo una prospettiva in ogni caso diversa (e dunque complementare) rispetto a quella offerta dai dati valutari, in quanto riferita – sia per gli investimenti in entrata che in uscita – al numero delle partecipazioni anziché al loro valore.

Tav. 4 Partecipazioni estere in Italia all'1.1.2005

	Totale	Partecipazioni di controllo	Quota sul totale	Partecipazioni paritarie e minoritarie	Quota sul totale
Imprese partecipate (N.)	7.181	6.623	92,2	558	7,8
Dipendenti (N.)	920.575	798.922	86,8	121.653	13,2
Fatturato (milioni euro)	382.267	329.425	86,2	52.842	13,8
Valore aggiunto (milioni euro)	75.214	66.450	88,3	8.765	11,7

Fonte: ICE - REPRINT

Come si vede dalla tav. 4, la quota delle partecipazioni di controllo sul totale delle imprese corrisponde secondo questo censimento al 92,2 per cento; il fatto che la stessa quota appaia inferiore quando venga calcolata sulla base del numero dei dipendenti (86,8 per cento) suggerisce che le partecipazioni di controllo tendano a orientarsi verso imprese di dimensione media leggermente più contenuta rispetto alle altre. Questi investimenti provengono per oltre il 60 per cento dall'interno dell'Unione europea (tav. 5), per quasi il 25 per cento dal Nord America, e risultano per il resto frazionati tra le restanti aree (l'Asia figura con poco più del 5 per cento). (Cfr. Mariotti e Mulinelli (2005))

Tav. 5 - Evoluzione delle partecipazioni estere nell'industria manifatturiera

Periodo	Totale partecipazioni		Partecipazioni di controllo	
	N. di imprese	Indice	N. di imprese	Quota sul totale
al 1/1/1986	1.419	100,0	1.216	85,7
al 1/1/1991	1.778	125,3	1.542	86,7
al 1/1/1996	2.023	142,6	1.771	87,5
al 1/1/2001	2.517	177,4	2.235	88,8
al 1/1/2002	2.567	180,9	2.279	88,8
al 1/1/2003	2.565	180,8	2.285	89,1
al 1/1/2004	2.565	180,8	2.283	89,0
al 1/1/2005	2.595	182,9	2.319	89,4

Fonte: ICE-Reprint.

Con riferimento alla sola industria manifatturiera, le serie ICE-Reprint consentono di ricostruire un profilo temporale del fenomeno più lungo (quasi un ventennio)⁸. Il quadro che è possibile definire a oggi sulla base dell'ultimo release ice è contenuto nella tavola 5. Se ne ricava che l'andamento delle partecipazioni estere manifatturiere ha fatto registrare una certa espansione fino all'inizio degli anni 2000, mentre negli anni più prossimi si è rivelato del tutto stagnante.

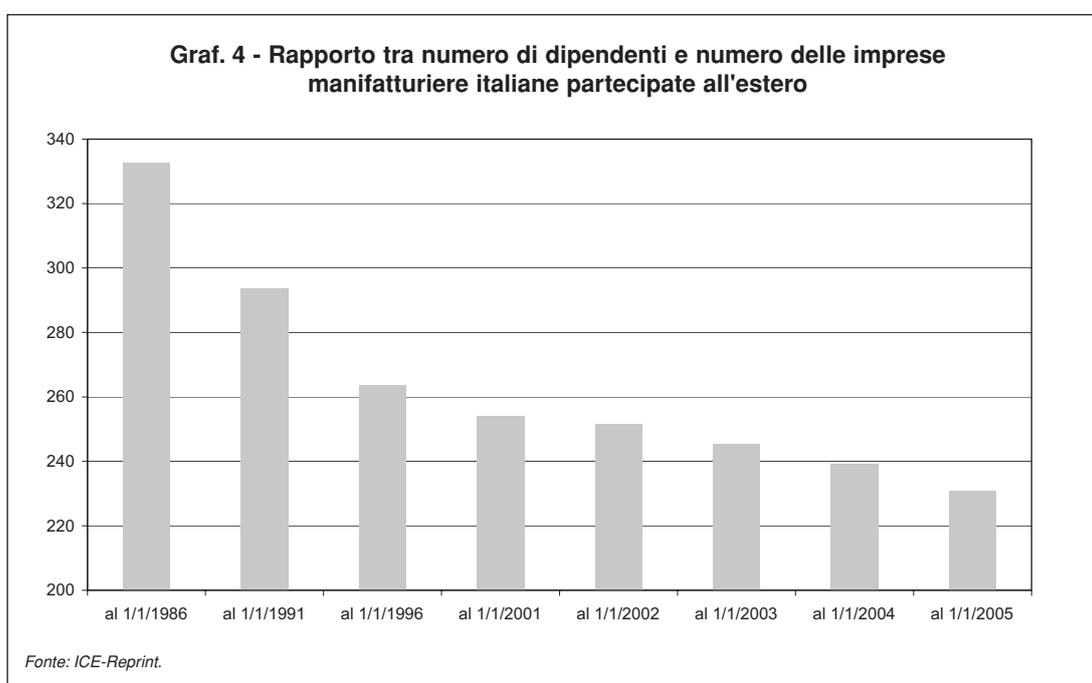
In questo ambito si può osservare anche un leggero incremento, nel lungo

⁸ La rilevazione ICE-REPRINT è stata per molti anni condotta con esclusivo riferimento alle imprese manifatturiere.

periodo, della quota relativa alle partecipazioni di controllo, ma anche in questo caso negli ultimi anni il fenomeno tende ad esaurirsi⁹.

La “capacità di attrazione” da parte del territorio nazionale di investimenti dall'estero mostra dunque un evidente deterioramento: in un contesto di generale espansione del fenomeno a livello internazionale, e comunque di tenuta relativa dell'Europa come area di attrazione (infra), i dati relativi al numero delle “entrate” sul territorio italiano confermano quanto già osservato con riferimento ai flussi in valore.

La dimensione media, in termini di occupati, delle imprese italiane partecipate si riduce (graf.4): la flessione è notevole (da 333 a 231 dipendenti), e suggerisce che l'orientamento degli investitori esteri vada nel senso di privilegiare in misura crescente realtà produttive di dimensione sempre più contenuta.



E' possibile che, quantomeno per gli investimenti di partecipazione, questo dato rifletta una crescente capacità da parte degli investitori esteri di discriminare le imprese più “appetibili” anche nell'ambito degli intervalli dimensionali minori, dove la visibilità delle imprese può essere inizialmente scarsa.

A livello settoriale, emerge con molta chiarezza dai dati l'assoluta prevalenza di investimenti in attività di servizio (massimamente nel commercio, che con oltre 2.700 partecipazioni copre quasi il 40 per cento del totale degli IDE in entrata). Ordinando i diversi settori di attività in senso decrescente a seconda del loro peso

⁹ E' importante rilevare che le serie ICE-Reprint, in quanto riferite semplicemente al numero delle partecipazioni – e non al loro valore – “sterilizzano” di fatto l'evoluzione degli IDE dalle perturbazioni più sopra osservate nel caso delle serie di fonte valutaria fornite dall'unctad. Questa differenza può essere apprezzata confrontando, nei dati ice-reprint, il numero degli investitori in Italia (non riportati nel testo per brevità) nel 2000 e nel 2001, che mostrano un andamento (moderatamente) ascendente.

relativo (tav. 6), tra le prime tre industrie figurano tre attività di servizio (quattro tra le prime sei). Le uniche due industrie trasformatrici che compaiono nel gruppo delle prime cinque sono l'industria chimica e l'aggregato che include la meccanica strumentale e gli elettrodomestici. Tutte le industrie del c.d. made in Italy compaiono in fondo all'elenco.

Tav. 6 Numero di Partecipazioni estere in Italia distinte per settori
situazione all'1.1.2005

Settori	N.	Mondo comp. per cento
20 - Commercio all'ingrosso	2728	38,0
25 - Altri servizi professionali	716	10,0
24 - Servizi di telecomunicazione e di informatica	539	7,5
14 - Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici	500	7,0
10 - Prodotti chimici, fibre sintetiche e artificiali	400	5,6
22 - Logistica e trasporti	365	5,1
15 - Prodotti dell'ICT, elettrotecnica, strumenti di precisione	353	4,9
13 - Prodotti della metallurgia, strutture ed utensili metallici	302	4,2
11 - Prodotti in gomma e in materie plastiche	210	2,9
08 - Carta e articoli in carta, prodotti della stampa	173	2,4
12 - Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia	150	2,1
03 - Prodotti dell'industria alimentare, bevande	138	1,9
23 - Energia elettrica, gas e acqua	126	1,8
16 - Autoveicoli	114	1,6
21 - Costruzioni	92	1,3
04 - Prodotti tessili, articoli della maglieria	62	0,9
19 - Altri prodotti delle industrie manifatturiere	58	0,8
06 - Calzature, cuoio e prodotti in cuoio	39	0,5
17 - Altri mezzi di trasporto	39	0,5
05 - Articoli di abbigliamento	29	0,4
09 - Prodotti energetici raffinati	25	0,3
01 - Industria estrattiva	20	0,3
07 - Legno e prodotti in legno (esclusi i mobili)	3	0,0
Totale complessivo	7181	100

Fonte: ICE-Reprint.

Si può dedurre da questi dati che gli investitori stranieri privilegiano o attività che offrono notevoli potenzialità di espansione sul mercato interno (commercio, trasporti, servizi professionali e telecomunicazioni), o industrie nelle quali l'Italia presenta qualche forza – quantomeno nelle sue imprese di punta – anche sui mercati internazionali; mentre al contrario essi tendono a trascurare le industrie che, in presenza di un mercato interno stagnante e di una domanda mondiale relativamente lenta, appaiono relativamente meno promettenti in termini di sviluppo potenziale¹⁰.

La stessa fonte offre la possibilità di isolare – se pure solo parzialmente – la componente greenfield degli investimenti diretti in entrata¹¹, aiutando a completare questo quadro. Come mostra la tavola 7, il data-set riporta il numero degli investimenti (imprese partecipate) accertati come greenfield, a fronte di semplici partecipazioni.

¹⁰ Queste tendenze possono essere confrontate anche con quanto osservato più sotto in merito all'andamento relativo della componente greenfield degli IDE.

¹¹ Un investimento greenfield coincide per definizione con la costituzione di almeno una nuova unità (stabilimento); nell'ambito dell'archivio reprint gli investimenti in nuovi impianti realizzati in Italia da imprese operanti in Italia ma già partecipate dall'estero risultano – diversamente da quanto accade nel caso delle statistiche di fonte UIC-bilancia dei pagamenti – come investimenti diretti dall'estero.

Tav. 7 - Composizione degli Ide in entrata per settore e tipologia (totale mondo)
Situazione all'1.1.2005

Settori	Partecipazioni	N.ro di partecipazioni			Totale	sul totale
		Greenfield	N.D.	Totale		
01 - Industria estrattiva	6	9	5	20	0,3	
03 - Prodotti dell'industria alimentare, bevande	82	24	32	138	1,9	
04 - Prodotti tessili, articoli della maglieria	31	18	13	62	0,9	
05 - Articoli di abbigliamento	18	5	6	29	0,4	
06 - Calzature, cuoio e prodotti in cuoio	31	5	3	39	0,5	
07 - Legno e prodotti in legno (esclusi i mobili)	1	1	1	3	0,0	
08 - Carta e articoli in carta, prodotti della stampa	89	49	35	173	2,4	
09 - Prodotti energetici raffinati	10	9	6	25	0,3	
10 - Prodotti chimici, fibre sintetiche e artificiali	184	115	101	400	5,6	
11 - Prodotti in gomma e in materie plastiche	114	44	52	210	2,9	
12 - Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia	77	27	46	150	2,1	
13 - Prodotti della metallurgia, strutture ed utensili metallici	169	71	62	302	4,2	
14 - Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici	289	101	110	500	7,0	
15 - Prodotti dell'ICT, elettrotecnica, strumenti di precisione	179	88	86	353	4,9	
16 - Autoveicoli	64	25	25	114	1,6	
17 - Altri mezzi di trasporto	23	7	9	39	0,5	
19 - Altri prodotti delle industrie manifatturiere	24	21	13	58	0,8	
20 - Commercio all'ingrosso	301	1.602	825	2.728	38,0	
21 - Costruzioni	37	24	31	92	1,3	
22 - Logistica e trasporti	97	157	111	365	5,1	
23 - Energia elettrica, gas e acqua	65	39	22	126	1,8	
24 - Servizi di telecomunicazione e di informatica	118	256	165	539	7,5	
25 - Altri servizi professionali	134	341	241	716	10,0	
Totale complessivo	2.143	3.038	2.000	7.181	100	

Fonte: ICE-Reprint.

A titolo di esempio, si può osservare che nel caso dei due settori che risultano i massimi beneficiari degli IDE dall'estero nei due rispettivi ambiti (manifattura e servizi), ovvero la produzione di macchine e apparecchi meccanici, e il commercio all'ingrosso, le quote sul totale degli IDE sono rispettivamente di 7 e 38 per cento quando vengano calcolate con riferimento agli IDE totali, e diventano rispettivamente del 3,3 e del 52,7 per cento quando vengano circoscritte ai soli IDE di tipo greenfield.

Sulla base di questi dati, gli investimenti in nuove attività risultano una componente minoritaria dello stock degli investimenti esteri manifatturieri. In questo caso prevale tra le decisioni degli investitori l'orientamento ad acquisire quote di partecipazione in imprese già presenti sui mercati, e quindi ad entrare all'interno di aree di business già consolidate. Il contrario accade nei servizi. In termini della tipologia stilizzata sopra, si può dire che questo sia un caso esemplare di comportamento market seeking.

Informazioni più articolate sul comportamento delle imprese partecipate dall'estero possono essere tratte dalle indagini istat sulle Inward Foreign Affiliates, sviluppate nel quadro del Regolamento comunitario fats. Le statistiche prodotte dall'ISTAT¹² si riferiscono attualmente al 2002, e consentono di confrontare il livello di alcuni indicatori di tipo strutturale relativi alle sole imprese partecipate con quello degli stessi indicatori relativi all'intera popolazione. Dei dati forniti dall'Istat, in partenza piuttosto dettagliati, vengono qui riprodotti soltanto quelli che si riferiscono all'industria manifatturiera, che è quella analizzata in questa sezione; per meglio

¹² Cfr. Istat (2005). Va ricordato che rispetto alle serie Ice-Reprint i dati Istat-Fats differiscono in due sensi: da un lato essi prendono in considerazione l'intero universo delle partecipazioni (senza vincoli di soglia); dall'altro includono nel campo di osservazione esclusivamente le partecipazioni di controllo.

valutare il fenomeno vengono aggiunti anche i corrispondenti dati riferiti al complesso dei servizi.

Il confronto (tav. 8) rende molto evidente l'esistenza di differenziali di performance (e più in generale di comportamento) estremamente marcati: produttività (parziale del lavoro), livello sia degli investimenti che delle spese di ricerca per addetto (addirittura più marcate nei servizi che nella manifattura).

Tav.8 - Principali indicatori economici delle imprese a controllo estero e nazionale, 2002

	Imprese a controllo estero	Imprese a controllo nazionale
Industria manifatturiera		
Dimensione media dell'impresa	160,5	7,8
Valore aggiunto per addetto ¹	65,1	39,7
Costo del lavoro per dipendente ¹	41,8	28,2
Redditività ²	35,8	28,8
Investimenti per addetto ¹	9,7	7,0
Spesa in ricerca per addetto ¹	2,8	0,9
Servizi		
Dimensione media dell'impresa	62,3	2,8
Valore aggiunto per addetto ¹	58,7	32,3
Costo del lavoro per dipendente ¹	36,0	25,4
Redditività ²	38,7	21,2
Investimenti per addetto ¹	14,6	6,0
Spesa in ricerca per addetto ¹	0,9	0,1

¹ Mgl di Euro

² In %

Fonte: ISTAT, rilevazione sulle imprese a controllo estero in Italia ASIA

Gruppi di imprese, altre rilevazioni strutturali sulle imprese.

Questi dati mostrano – come osservato più sopra – che il ruolo svolto dagli investitori esteri non si esaurisce nel semplice contributo all'ampliamento della base produttiva dovuto alla realizzazione di nuove attività, ma si estende anche all'innalzamento della "capacità competitiva di sistema", attraverso un livello dei risultati economici ottenuti considerevolmente superiore. Sia che il differenziale positivo qui riscontrato dipenda da un livello "di partenza" dei nuovi investimenti esteri ("aggiuntivi") più alto, sia che esso rifletta gli effetti dell'acquisizione di realtà già operative da parte di una proprietà estera più efficiente, la presenza nella proprietà di soggetti controllanti¹³ stranieri coincide comunque nei fatti con una maggiore competitività delle imprese¹⁴.

¹³ Come specificato nella nota precedente in questo caso i soggetti esteri sono sempre controllanti.

¹⁴ E' sempre possibile che il fenomeno sia influenzato anche dalle stesse scelte di investimento degli operatori esteri, nella misura in cui essi tendano a privilegiare investimenti in realtà aziendali già caratterizzate da un elevato livello di efficienza. Questo tipo di comportamento, peraltro, è tutt'altro che scontato, dal momento che nell'ambito manifatturiero le operazioni di take-over vengono spesso rivolte verso imprese che possiedono magari un elevato potenziale di mercato, ma che si trovano proprio in condizioni di difficoltà sul piano finanziario, o comunque il cui management non sia in grado di ottenere risultati adeguati alle effettive potenzialità aziendali (questo tipo di comportamento è tanto più frequente in quanto tipicamente il controllo dei soggetti "migliori" – "già" efficienti – non è di fatto acquisibile attraverso operazioni dirette sul mercato, data la bassa propensione delle imprese nazionali a ricorrere a capitali "esterni").

L'attrattività relativa dell'Italia nelle classifiche internazionali

La costruzione di indicatori adeguati a misurare la capacità dei singoli sistemi economici di attrarre le imprese multinazionali è strettamente dipendente dai dati di cui si dispone. Attualmente gli indicatori in circolazione possono essere raggruppati in due categorie: nella prima ricadono quelli che utilizzano dati di bilancia dei pagamenti, e si riferiscono agli investimenti diretti (IDE) delle imprese (flussi e stock); nella seconda sono compresi gli indicatori che possono essere ricavati da informazioni sull'attività economica delle imprese multinazionali (statistiche strutturali).

In linea teorica, il contenuto informativo del secondo tipo di indicatori è da considerare maggiore¹⁵. Tuttavia i dati presentano tuttavia, ad oggi, limiti notevoli dovuti all'esigua numerosità dei paesi in grado di produrre le informazioni necessarie a costruirli, che non consente di raggiungere un soddisfacente grado di armonizzazione internazionale.

E' per questa ragione che, di fatto, gli indicatori attualmente disponibili si basano pressoché esclusivamente su dati di bilancia dei pagamenti, che – quantomeno in linea di principio – partono da definizioni accettate a livello internazionale (quinto Manuale della Bilancia dei Pagamenti del Fondo Monetario Internazionale, BPM5) e garantiscono un accettabile grado di comparabilità tra i diversi paesi. I principali indicatori per i quali vengano regolarmente compilate statistiche intese a consentire confronti del “grado di attrattività” delle diverse aree¹⁶ utilizzati dall'unctad ai fini della costruzione di classifiche internazionali, e vengono pubblicati annualmente nel World Investment Report sono 3.

Il primo indicatore misura la performance interna di un paese (Inward fdi Performance Index), ed è costruito in modo da valutare il livello degli IDE (in entrata) in rapporto alla dimensione del paese ospite (quanto più grande la dimensione del paese, tanto maggiori gli investimenti che esso è atteso ricevere). L'indice considera la quota paese degli investimenti diretti esteri in entrata rispetto al mondo (per il paese i -esimo, IDE_i / IDE_w , dove w indica il mondo) e la normalizza con la corrispondente quota del pil (PIL_i / PIL_w)¹⁷. Un valore dell'indice pari a uno significa che il paese riceve una quantità di IDE proporzionale alla sua dimensione economica rispetto al mondo; economie caratterizzate da un valore dell'indice maggiore di uno attraggono – per qualche ragione¹⁸ – più IDE di quello che corrisponderebbe al livello del loro pil relativo.

Il Rapporto Unctad 2005 riporta l'indice di performance interna per tutte le aree che fornisce un quadro del tutto coerente con quello disegnato più sopra con riferimento alla redistribuzione, avvenuta negli ultimi anni, dei flussi di IDE dalle economie sviluppate verso quelle in via di sviluppo.

A livello dei singoli paesi (tav. 9), il confronto conferma come nell'ultimo quin-

¹⁵ Cfr. riquadro “Le statistiche disponibili sugli IDE” del Cap. 8.

¹⁶ Per una rassegna recente delle diverse fonti disponibili sulla materia cfr. Dubini (2004).

¹⁷ Ciò equivale a rapportare tra loro i pesi sul pil degli IDE (in entrata) relativi al singolo paese e al mondo.

¹⁸ Sistemi legislativi particolarmente favorevoli, una “buona gestione” sul piano macroeconomico, un buon clima degli affari, bassi costi di produzione, buone prospettive di crescita, una forza lavoro qualificata, buone capacità di R&S, infrastrutture avanzate.

dicennio l'Italia abbia perso fortemente attrattività nei confronti degli investitori internazionali, passando dal 79esimo posto nella graduatoria mondiale nel periodo 1988-1990 al 115esimo posto nel periodo 1998-2000. Gli ultimi anni segnalano un recupero di posizioni, peraltro parziale (l'Italia compare nel 2004 al 98esimo posto, ma sempre dietro ai principali paesi europei).

Tav. 9 Indici di performance interna e di potenziale interno per paese

Paesi	IDE Indice di performance				IDE Indice potenziale			
	Valore		Rank		Valore		Rank	
	1988-90	1998-00	1988-90	1998-00	1988-90	1998-00	1988-90	1998-00
Belgio e Lussemburgo	3,9	13,8	13	1	0,516	0,604	11	10
Cina	0,9	1,2	61	47	0,234	0,251	59	84
Francia	0,9	0,8	60	69	0,51	0,553	13	19
Germania	0,3	1,3	106	43	0,52	0,547	9	20
India	0,1	0,2	121	119	0,165	0,204	96	104
Irlanda	0,7	5,1	71	4	0,377	0,599	25	11
Italia	0,6	0,2	79	115	0,412	0,464	23	27
Giappone	0	0,1	128	131	0,557	0,586	7	14
Olanda	3,1	3,3	19	7	0,52	0,592	8	12
Spagna	2,5	1,1	26	52	0,353	0,455	27	29
Svizzera	1,4	1,4	43	39	0,594	0,617	4	7
Regno Unito	3,3	1,8	16	25	0,478	0,559	14	17
Stati Uniti	1,1	0,8	50	74	0,649	0,666	1	1

Fonte: elaborazioni su dati Unctad

Il secondo indicatore è rappresentato dall'indice composito di potenziale interno (Inward FDI Potential Index). L'indice è costruito, per ciascun paese, dalla media aritmetica dei punteggi assegnati con riferimento a otto variabili. Le variabili sono il pil pro capite, la crescita del pil reale, le esportazioni in rapporto al pil, il numero di linee telefoniche per 1.000 abitanti, i consumi pro-capite di energia commerciale, la spesa in R&S, il numero degli studenti con educazione terziaria in rapporto alla popolazione e il rischio paese.

L'indice (Cfr. Unctad 2005) presenta, soprattutto tra i paesi industrializzati, una sostanziale stabilità (in questo ambito solo la Grecia, l'Irlanda e la Spagna, che nella decade considerata hanno avuto una performance positiva, evidenziano una crescita sensibile). Più in generale sono le economie in via di sviluppo a mostrare generalmente valori in crescita nel tempo (ma nell'ambito delle economie in transizione si registrano anche performance negative). In questo caso l'Italia compare assai meno in basso di quanto non accada con il primo indice (il dato più recente la pone al 27esimo posto della graduatoria mondiale), e soprattutto in leggero miglioramento nel tempo.

Un ultimo indicatore, anch'esso composito, è il c.d. indice di transnazionalità, che misura il grado di internazionalizzazione dell'attività economica dei paesi ospiti in termini reali. L'indice è definito, nella formulazione proposta dall'Unctad, dalla media aritmetica dei seguenti rapporti: il flusso degli IDE (in entrata) in percentuale della formazione del capitale fisso lordo, lo stock di IDE in entrata in percentuale del pil, il valore aggiunto delle affiliate estere in percentuale del pil e l'occupazione delle affiliate estere in percentuale dell'occupazione totale del paese. Quanto più alto è il valore dell'indice, tanto più l'economia del paese è aperta all'entrata di IDE. La tavola 13 mette evidenza anche in questo caso la pessima performance dell'Italia, che nel 2002 compare in fondo alla graduatoria relativa alle economie sviluppate.

Una delle società di management consulting più importanti a livello internazionale, la A.T. Kearney, pubblica annualmente un Rapporto (FDI Confidence Index)

in cui viene analizzato l'impatto dei cambiamenti in atto a livello economico, politico e normativo sulle decisioni di investimento all'estero e sulle preferenze di localizzazione delle maggiori imprese mondiali. Nel Rapporto viene proposto un indicatore sintetico di probabilità di attrazione futura di investimenti diretti dall'estero. L'indicatore viene costruito a partire dalle informazioni in merito alle decisioni di investimento all'estero dichiarate dalle imprese.

I cambiamenti relativi alle mete preferite dalle maggiori imprese mondiali per effettuare i propri investimenti all'estero, riscontrabili nei dati del Rapporto, appaiono del tutto coerenti con i grandi cambiamenti che stanno accompagnando l'emergere sempre più tumultuoso delle grandi economie in via di sviluppo. Nel 2002 al primo posto compariva già la Cina, seguita immediatamente dagli Stati Uniti, mentre l'Italia risultava al sesto posto subito dopo i tre più grandi paesi europei (Regno Unito, Germania e Francia), e comunque prima della Spagna. Nel Rapporto del 2005 la crescente capacità di attrazione delle economie emergenti appare del tutto evidente (tav. 10), e – nel confronto – la situazione italiana risulta invece nettamente peggiorata: in cima alla graduatoria compaiono Cina e India, e a seguire Russia, Brasile, Polonia, Ungheria, Repubblica Ceca, mentre l'Italia si attesta solo al diciannovesimo posto, preceduta da tutti i principali paesi europei (Spagna inclusa).

**Tav. 10 – IDE Confidence Index
Top 25, dicembre 2005**

1	Cina	2.197
2	India	1.951
3	Stati Uniti	1.420
4	Regno Unito	1.398
5	Polonia	1.363
6	Russia	1.341
7	Brasile	1.336
8	Australia	1.276
9	Germania	1.267
10	Hong Kong	1.208
11	Ungheria	1.157
12	Repubblica Ceca	1.136
13	Turchia	1.133
14	Francia	1.097
15	Giappone	1.082
16	Messico	1.080
17	Spagna	1.075
18	Singapore	1.072
19	Italia	1.055
20	Tailandia	1.050
21	Canada	1.040
22	Dubai/UAE	1.039
23	Korea del Sud	1.036
24	Asia Centrale*	1.030
25	Romania	1.017

* comprende Azerbaijan, Bielorussia, Kazakistan e Turkmenistan

Fonte: A. T. Kearney

Conclusioni

Negli ultimi venticinque anni gli investimenti diretti esteri hanno registrato a livello mondiale un costante incremento in termini assoluti. Negli anni finali del passato decennio questa crescita – trainata da spinte speculative nei mercati delle c.d. ict – ha assunto un profilo esplosivo, per poi ridimensionarsi bruscamente a partire dal 2000; nell'ultimo biennio il fenomeno è tornato a mostrare un andamento espansivo.

Dal punto di vista della loro destinazione, gli IDE tendono a dirigersi in misura crescente verso le economie emergenti; nell'ambito di quelle sviluppate il maggiore ambito di attrazione è ormai l'Europa.

In questo quadro il territorio italiano appare in evidente ritardo. Dell'elevato ammontare di IDE che entrano nell'area europea l'Italia intercetta una quota minima, e – per quanto in aumento in termini assoluti – gli IDE destinati all'Italia mostrano, quando vengano rapportati al pil, un peso ancora molto contenuto rispetto a quello medio mondiale, e soprattutto rispetto a quello raggiunto dalle altre economie dell'Unione Europea.

La capacità dell'Italia di attrarre investimenti dall'estero appare ridotta, in particolare per quanto riguarda le attività di trasformazione industriale, anche quando essa venga misurata – anziché attraverso i tradizionali (e infidi) dati di fonte valutaria – semplicemente in termini del numero delle imprese coinvolte. Su questa base si ricava in primo luogo che, sul piano merceologico, gli IDE che entrano sul territorio nazionale interessano per lo più attività di servizio (e in particolare quelle commerciali), e che questo è anche l'ambito in cui prevalentemente si concentra la componente greenfield dell'investimento. Se un comportamento di tipo market seeking è ravvisabile nelle scelte degli investitori esteri, il suo ambito di applicazione sembra sostanzialmente circoscritto ad attività terziarie.

I risultati economici delle imprese partecipate dall'estero sono in ogni caso sistematicamente – e ampiamente – migliori di quelli medi della popolazione; in questo senso si può dire che la presenza di capitali (e verosimilmente anche di un management) esteri contribuisca a sostenere la competitività nazionale.

Il debole grado di attrattività dell'Italia come paese di destinazione degli IDE si riflette nella posizione da essa assunta nelle graduatorie periodicamente stilate in merito sia dagli organismi internazionali che dalle grandi società di management consulting. Sotto questo profilo i dati disponibili segnalano che la posizione relativa dell'Italia subisce nel tempo un evidente peggioramento, non soltanto nei confronti delle economie emergenti – che tendono comunque nel loro complesso a guadagnare posizioni rispetto a quelle sviluppate – ma anche rispetto agli altri grandi paesi industriali, tra cui in particolare quelli dell'area europea.

Riferimenti

Dubini P. (2004), L'attrattività del sistema paese, Milano, Il Sole 24Ore.

Dunning J.H. (1993), Multinational Enterprises and the Global Economy, Beccles, Addison-Wesley.

ISTAT (2005), Struttura e attività delle imprese a controllo estero, anno 2002, Statistiche in breve, 28 luglio.

Mariotti S., Mutinelli M. (2005), Italia Multinazionale 2004, Collana Fondazione Masi – ICE, Soveria Mannelli, Rubbettino.

Unctad (2002), World Investment Report, Transnational Corporations and Export Competitiveness, United Nations, New York and Geneva.

Unctad (2005), World Investment Report. Transnational Corporations and the internationalization of R&D, United Nations, New York and Geneva.