

Consiglio Nazionale dell'Economia e del Lavoro
Commissione Politica Economica

Italia Multinazionale 2000 – I principali risultati

1. L'indagine ITALIA MULTINAZIONALE, che ha cadenza biennale ed è ormai giunta all'VIII edizione, concerne **l'internazionalizzazione produttiva**, ovverosia gli investimenti diretti (di controllo, paritari e minoritari) delle imprese italiane all'estero ed estere in Italia in unità di produzione nel settore dell'industria.
2. L'ottava edizione del Rapporto aggiorna all'inizio del 2000 i **repertori delle imprese industriali estere** a partecipazione italiana e delle imprese industriali italiane a partecipazione estera, già elaborati nelle precedenti ricerche. Per portare a termine tale compito, il gruppo di ricerca si è avvalso, come d'abitudine, di una vasta e approfondita **indagine sul campo**.
3. I risultati della ricerca si articolano in quattro capitoli:
 - il primo capitolo espone una relazione di sintesi, la quale delinea, a partire dallo scenario internazionale, il quadro strutturale ed evolutivo dell'internazionalizzazione del paese, con riferimento al periodo 1986-2000;
 - il secondo capitolo si occupa dei processi di internazionalizzazione delle imprese italiane;
 - il terzo capitolo riguarda l'evoluzione della presenza estera in Italia;
 - il quarto capitolo approfondisce il tema del rapporto esistente tra investimenti diretti all'estero e occupazione interna al paese.
4. La Posizione dell'Italia negli anni '80 e '90.

Sul fronte degli investimenti diretti esteri in uscita, il ruolo del nostro paese è venuto crescendo a partire dagli anni ottanta, per consolidarsi nel decennio successivo. Tra il 1980 e il 1990 l'incidenza sullo stock mondiale

è passata dall'1,4% al 3,3%, per salire oltre il 4% nel 1998 (3,5% nel 1999). Per quanto concerne l'entrata, si assiste a una dinamica parallela per tutti gli anni ottanta: l'incidenza sullo stock mondiale sale dall'1,8% del 1980 al 3,3% del 1990, a sottolineare il sostanziale bilanciamento tra la consistenza cumulata degli investimenti diretti esteri in uscita e in entrata alla fine di quel decennio. Tuttavia negli anni novanta si è manifestata una controtendenza: l'incidenza degli investimenti diretti esteri in entrata sullo stock mondiale è scesa infatti nella seconda metà del decennio attorno al 2,3% (quota riscontrata sia nel 1995 che nel 1999).

5. L'internazionalizzazione produttiva dell'Italia.

Le imprese industriali all'estero partecipate da imprese italiane sono 2.573. In tale numero risultano incluse le imprese industriali di qualsiasi dimensione e comunque partecipate (partecipazioni di controllo, paritarie e minoritarie). Le imprese investitrici ammontano a 1.039 unità, tra gruppi finanziario-industriali ed imprese autonome. Gli addetti totali all'estero sono pari a 642.830 unità, mentre il fatturato realizzato dalle affiliate estere nel 1999 è stato di 218.857 miliardi di lire. Le partecipazioni di controllo riguardano il 76,9% delle imprese partecipate, il 71,6% degli addetti e il 75,1% del fatturato totale. La presenza italiana all'estero è perciò tuttora caratterizzata da una quota non trascurabile di partecipazioni paritarie e minoritarie, ma negli ultimi anni l'incidenza delle attività controllate è cresciuta.

Sul fronte opposto, le imprese industriali italiane partecipate dall'estero sono 1.843, con l'intervento di 1.046 imprese investitrici. Il totale degli addetti in Italia è di 560.088 unità, mentre il fatturato 1999 delle imprese partecipate è stato di 279.409 miliardi di lire. Le partecipazioni di controllo sono in questo caso nettamente preponderanti, concernendo l'86,6% delle imprese, l'84,6% degli addetti e l'86,2% del fatturato totale.

6. Gli investimenti italiani all'estero per paese e settore.

Se si considerano gli addetti delle imprese partecipate, all'inizio del 2000, la presenza italiana all'estero vede una ripartizione che assegna all'Europa Occidentale una quota del 39%, all'Europa Orientale del 17,6%, all'Asia del 13,8%, all'America Latina del 12% e al Nord America del 11,1%. Residua il 5,2% per le altre aree dell'economia mondiale.

Nella seconda metà degli anni ottanta e nei primi anni novanta, la direttrice fondamentale di espansione degli investimenti diretti esteri, trainato dall'attivismo delle maggiori imprese italiane, è stata l'Europa Occidentale, seguita a debita distanza dal Nord America. Parallelamente il peso dell'America Latina, tradizionale destinazione degli investitori italiani, è stato decisamente ridimensionato, in coerenza con la tendenza mondiale di quel periodo alla riduzione dei flussi di investimento verso i paesi in via di sviluppo. Per converso, nei primi anni novanta si è avuta l'esplosione degli investimenti in Europa orientale, verso cui si è indirizzato circa un terzo delle iniziative di quegli anni.

Il quadro attuale vede i settori caratterizzati da elevate economie di scala pesare per il 60,2% degli addetti totali delle imprese partecipate, i settori tradizionali per il 19,4%, mentre i settori specialistici della meccanica e dell'elettromeccanica strumentale e quelli basati sulla scienza si attestano su quote, rispettivamente, del 12,1% e del 8,3%.

Il modesto profilo del comparto ad elevata intensità tecnologica è espressione della specifica fragilità del sistema innovativo italiano e dell'assai ristretto numero di grandi e medio-grandi imprese a base italiana in settori quali l'informatica, l'elettronica, le telecomunicazioni, la farmaceutica e la chimica fine, che a livello mondiale sono tra i principali protagonisti dei processi di internazionalizzazione.

Il club degli investitori italiani all'estero si allarga nella direzione di numerose **piccole e medie imprese**. Questa tendenza, oltreché esprimere un'inedita capacità di crescita delle imprese minori italiane, si inquadra in un più generale processo che a livello mondiale ha visto aumentare, soprattutto nei paesi sviluppati, gli investimenti diretti esteri delle piccole e medie imprese.

7. Gli investimenti esteri in Italia per paese e settore.

In raffronto all'entrata, la dinamica di crescita dei diversi indicatori appare alquanto contenuta per tutto l'arco degli anni novanta. Esauritasi la spinta determinata dalla prospettiva del mercato unico continentale, che aveva favorito un discreto sviluppo degli investimenti diretti esteri in entrata nella seconda metà degli anni ottanta, nei primi anni del decennio l'interesse degli investitori internazionali nei confronti del nostro paese è scemato e con esso la numerosità delle nuove iniziative, sia acquisitive che di insediamento *greenfield*. Dal 1991 il numero delle nuove iniziative quasi

si dimezza rispetto agli anni immediatamente precedenti, attestandosi attorno a 90-100 per anno.

Per quanto concerne l'attuale distribuzione delle imprese multinazionali nel paese, il 68,9% degli addetti nelle partecipate estere sono da attribuire ad imprese dell'Europa Occidentale, contro il 25,7% del Nord America, il 3,4% del Giappone ed il 2,1% del resto del mondo.

La dinamica di lungo periodo ha visto il ridimensionamento della tradizionale presenza statunitense, l'espansione delle iniziative a base europea ed il pur modesto incremento delle partecipazioni giapponesi.

Dal punto di vista settoriale (tab. 1.26), l'attuale ripartizione degli addetti coinvolti nelle partecipazioni estere vede la prevalenza dei settori ad alta intensità di scala, con il 51%, seguiti da quelli basati sulla scienza (23,6%), specialistici (19,8%) e tradizionali (7,0%).

La tendenza principale è stata nel senso di un netto ridimensionamento dell'incidenza dei settori ad alta tecnologia, a conferma della scarsa dotazione di *assets* competitivi del nostro paese in questo comparto, comparativamente agli altri maggiori paesi europei. Nell'ultimo periodo, la consistenza delle nuove iniziative, al netto dei disinvestimenti, risulta in crescita nei settori di larga scala e specialistici, ed in calo in quelli tradizionali e basati sulla scienza.

8. Conclusioni degli autori del rapporto (R&P – Politecnico di Milano).

Sul fronte dell'internazionalizzazione attiva, l'inseguimento multinazionale avviato dal paese, sebbene assai positivo, non sembra tuttavia in grado di colmare il *gap di internazionalizzazione produttiva* che ci separa dagli altri paesi industrializzati, i quali continuano ad essere protagonisti del forte ciclo espansivo degli investimenti diretti esteri a livello mondiale. Alla base del *gap* vi sono importanti fattori strutturali e istituzionali:

- in primo luogo, il cuore oligopolistico del paese è fragile ed indebolito; la parte preponderante dei grandi gruppi industriali italiani, privati e pubblici, ha attraversato fasi di ristrutturazione che hanno comportato ritirate da partecipazioni all'estero, solo adesso seguite da qualche confortante caso di nuova espansione;
- in secondo luogo, lo storico modello di specializzazione internazionale dell'Italia, che vede eccellere le nostre imprese nei settori dei beni di

consumo legati alla persona e alla casa, nella meccanica specializzata, nei componenti e nella subfornitura con tecnologie intermedie e leggere, lascia il paese in palesi condizioni di inferiorità proprio nei settori più tipicamente protagonisti della competizione oligopolistica multinazionale (*public utilities*, settori *high-tech*)

- in terzo luogo, non può essere sottaciuta l'intrinseca debolezza di una prospettiva che, data la peculiare ecologia industriale del paese, affida prioritariamente al sistema delle imprese minori e dei distretti il compito di trainare l'integrazione internazionale dell'industria italiana; nonostante il dinamismo mostrato da questo settore dell'economia nei recenti processi di internazionalizzazione produttiva diffusa del paese, molte sono le difficoltà e i limiti che, per loro natura, le piccole e medie imprese incontrano nell'operare in chiave propriamente multinazionale.

La debolezza del paese come investitore all'estero appare marcata proprio nei settori a più rapida crescita e a più alta elasticità al reddito della domanda, caratterizzati da forti economie di scala e/o ad alto tasso di innovazione tecnologica, con funzioni di produzione che incorporano in misura crescente beni immateriali, quali conoscenze, organizzazione, servizi avanzati.

Sul fronte dell'internazionalizzazione passiva, la ridotta attrattività del paese rispetto agli investimenti esteri, documentata in queste pagine, trova riscontro nel posizionamento che le *survey* condotte da diversi autorevoli istituti e società internazionali attribuiscono all'Italia.

Le analisi formulate dalle diverse fonti sono concordi nel sottolineare come importanti svantaggi assoluti: (a) le carenze infrastrutturali, (b) le inefficienze dell'apparato politico e della pubblica amministrazione, (c) il regime fiscale non favorevole alle imprese, (d) la debolezza del sistema innovativo nazionale, (e) il dualismo Nord-Sud, (f) i limiti nella disponibilità e nella formazione delle risorse umane, soprattutto nelle componenti più qualificate e nei ruoli manageriali, (g) il costo elevato di taluni servizi e *public utilities*.

Ne derivano alcune raccomandazioni nel merito della definizione di una politica organica volta a promuovere all'estero il paese e ad attrarre gli insediamenti delle IMN. Si sottolineano anzitutto alcuni punti:

- l'urgenza dell'intervento, per evitare che si allarghi ulteriormente il gap di attrattività tra Italia e altri paesi, europei e non;

- la necessità di un progetto sistematico che, da un lato, allinei la reputazione del paese alle sue effettive potenzialità e, dall'altro lato, attivi e migliori diversi e complementari fattori di attrattività, poiché appare evidente come non sia possibile ormai agire con singoli interventi funzionali e settoriali;
- l'opportunità di un approccio che moduli e coordini nel tempo gli interventi in modo efficace e non velleitario, ovverossia agendo, a breve termine, sul miglioramento incrementale di taluni fattori strutturali del paese e su interventi incisivi relativi al quadro normativo-istituzionale e, a più lungo termine, su innovazioni strutturali più radicali;
- l'assunzione di una visione allargata, al fine di promuovere a tutto tondo l'investimento estero: attività *greenfield*, acquisizioni, *up-grading* delle attività esistenti, attività produttive, di servizio, logistiche, R&S, *headquarter*, tenendo conto delle tendenze che si manifestano a livello mondiale.

Per fronteggiare efficacemente la situazione e modificarla favorevolmente, facendo anche leva sui segnali deboli, è necessario superare definitivamente le perduranti carenze di *advocacy* istituzionale. Il miglioramento della reputazione di paese richiede indubbiamente un'azione organica e capillare di marketing del territorio, da parte dei soggetti preposti o coinvolti, in Italia e all'estero, in tali attività.

Si tratta di individuare modalità di coordinamento ed architetture di rete che evitino sovrapposizioni e sappiano trovare le opportune integrazioni attorno ad iniziative incisive e di massa critica adeguata.