

ASPETTI GEOGRAFICI DELL'ATTIVITÀ DELLE SOCIETÀ MULTINAZIONALI (*)

L'aspetto sotto molti punti di vista più caratterizzante dell'economia contemporanea è indubbiamente rappresentato dalla sempre più marcata tendenza all'internazionalizzazione degli affari. L'incremento degli scambi commerciali dovuto alle politiche d'abbattimento tariffario decise a livello bilaterale e multilaterale ed ai processi di integrazione economica e commerciale; l'intensità raggiunta dai movimenti valutarî e finanziari in genere; il forte aumento dei flussi umani sia per motivi professionali che per motivi di svago; i rapidi scambi delle tecniche di produzione e di gestione rappresentano altrettanti esempi del grado di intima compenetrazione cui sono pervenuti i diversi sistemi economici della terra ed in particolare quelli dei paesi più evoluti.

Se tale processo può considerarsi come una naturale evoluzione, pur nell'eccezionale rapidità del suo manifestarsi, dell'economia internazionale è certo che esso ha trovato nell'impresa multinazionale l'elemento dinamizzante, il fattore di accelerazione al quale debbono essere fatte risalire buona parte delle conseguenze più positive, ma anche di quelle più negative di questa evoluzione.

L'impresa multinazionale offre così al geografo stimolanti spunti di riflessione e di considerazione. In quanto protagonista di fatti economici di primaria importanza con profonde incidenze non solo nel settore della valorizzazione delle risorse, della produzione e dello scambio di beni e di servizi, ma anche — in ra-

(*) Testo della conferenza tenuta nella sede sociale il 31 marzo 1976.

gione della dimensione e dell'estensione della sua sfera operativa — sui paesaggi, sull'organizzazione del territorio, sugli stessi generi di vita delle popolazioni della terra, l'impresa multinazionale può essere definita come *agente attivo di geografia attiva*. D'altra parte, in quanto nuovo interlocutore nei dialoghi che sovrintendono alla gestione dei delicati equilibri che regolano la vita economica e politica della comunità internazionale, gestione una volta monopolio esclusivo degli Stati, l'impresa multinazionale è venuta a giocare un proprio ruolo anche in questo settore imponendosi, così, come *agente attivo di geopolitica*.

L'importanza di tale ruolo è documentata da una graduatoria delle cento maggiori entità economiche mondiali elaborata qualche tempo fa da una rivista economica francese, ove per entità economiche si intendono gli Stati — per i quali come parametro di comparabilità è stato preso il prodotto nazionale lordo — e, appunto, le imprese multinazionali, per le quali è stato adottato il parametro del fatturato (v. Tab. 1).

Da tale elencazione risulta che all'inizio degli anni '70 la compagine di queste cosiddette grandi entità economiche mondiali era composta da 46 Stati e da ben 54 imprese. La prima impresa in graduatoria, cioè la General Motors figurante al quattordicesimo posto, denunciava un fatturato di 24 miliardi di dollari corrispondente, cioè, esattamente al doppio del prodotto nazionale lordo di un paese come la Turchia che, anche alla data di elaborazione della graduatoria, non poteva essere certamente considerato come un paese sottosviluppato.

Queste notizie, per quanto sintetiche e sommarie, consentono di valutare con un sufficiente margine di approssimazione l'ampiezza ormai raggiunta dal processo di internazionalizzazione delle grandi strutture produttive, e di comprendere, o quanto meno intuire, la complessità delle implicazioni di varia natura che dal loro comportamento derivano.

L'impresa multinazionale, da taluni denominata anche « impresa transnazionale » o più semplicemente « internazionale », non è comunque un portato tipico ed esclusivo dell'economia contemporanea. Essa vanta anzi una tradizione addirittura secolare, anche se con una fisionomia diversa da quella attuale. Si pensi, ad

LE CENTO PIU' GRANDI ENTITA' ECONOMICHE DEL MONDO
 (Fatturato per le società o PNL per gli Stati nel 1969 in miliardi di dollari.
 Sono esclusi i paesi comunisti)

1) Stati Uniti	931,4	53) Formosa	4,6
2) Giappone	164,8	54) STANDARD OIL OF CALIF.	3,8
3) Repubblica Feder. di Germania	153,7	55) Malesia	3,7
4) Francia	137,8	56) LING-TEMCO-VOUGHT	3,7
5) Gran Bretagna	108,6	57) DU PONT	3,6
6) Italia	82,3	58) PHILIPS	3,6
7) Canada	73,4	59) SHELL OIL	3,5
8) India	39,6	60) VOLKSWAGENWERK	3,5
9) Brasile	39,4	61) WESTINGHOUSE ELECTRIC	3,5
10) Australia	29,9	62) STANDARD OIL (Indiana)	3,5
11) Messico °	29,4	63) I.P.	3,4
12) Spagna	28,7	64) Irlanda	3,4
13) Svezia	28,4	65) GEN. TEL. & ELECTRONICS	3,3
14) Paesi Bassi	28,4	66) ICI	3,2
15) GENERAL MOTORS	24,3	67) GOODYEAR TIRE & RUBBER	3,2
16) Belgio-Lussemburgo	22,9	68) RCA	3,2
17) Argentina	19,9	69) Algeria ●	3,2
18) Svizzera	18,8	70) Marocco	3,2
19) Repubblica Sudafricana	15,3	71) SWIFT	3,1
20) STANDARD OIL NJ	15,0	72) Vietnam ●	3,1
21) FORD MOTOR	14,8	73) McDONNELL DOUGLAS	3,0
22) Pakistan	14,5	74) UNION CARBIDE	2,9
23) Danimarca	14,0	75) BETHLEHEM STEEL	2,9
24) Turchia	12,8	76) BRITISH STEEL	2,9
25) Austria	12,5	77) HITACHI	2,8
26) ROYAL DUTCH-SHELL	9,7	78) BOEING	2,8
27) Norvegia	9,7	79) Libia °	2,8
28) Venezuela	9,7	80) EASTMAN KODAK	2,7
29) Finlandia	9,1	81) PROCTER & GAMBLE	2,7
30) Iran	9,0	82) ATLANTIC RICHFIELD	2,7
31) Grecia	8,5	83) NORTH AMER. ROCKWELL	2,7
32) GENERAL ELECTRIC	8,4	84) INTERN. HARVESTER	2,6
33) Filippine	8,1	85) KRAFTCO	2,6
34) IBM	7,2	86) GENERAL DYNAMICS	2,5
35) CHRYSLER	7,0	87) MONTECATINI EDISON	2,5
36) Corea del Sud °	7,0	88) TENNECO	2,4
37) MOBIL OIL	6,6	89) SIEMENS	2,4
38) Tailandia	6,3	90) CONTINENTAL OIL	2,4
39) Colombia	6,1	91) UNITED AIRCRAFT	2,3
40) Indonesia *	6,0	92) BRITISH LEYLAND	2,3
41) UNILEVER	6,0	93) Kuwait	2,3
42) TEXACO	5,9	94) DAIMLER BENZ	2,3
43) Egitto *	5,7	95) FIAT	2,3
44) Cile	5,5	96) FIRESTONE	2,3
45) ITT (+ GRINNEL)	5,5	97) AUGUST THYSSEN HUTTE	2,3
46) Portogallo	5,4	98) TOYOTA	2,3
47) Nuova Zelanda	5,3	99) FARBWERKE HOECHST	2,3
48) Perù	5,1	100) BASF	2,2
49) GULF OIL	4,9		
50) WESTERN ELECTRIC	4,9		
51) US STEEL	4,7		
52) Israele	4,7		

● 1967.

* 1968.

° Stima per il 1969.

(Dalla Rivista « Vision »).

esempio, alle grandi imprese operanti già nel Medio Evo a Siena, a Prato, a Firenze, legate a nomi come quelli dei Bardi, dei Peruzzi, dei Medici, ecc., che avevano esteso nel mondo di allora un complesso sistema di relazioni commerciali e finanziarie, attivando un movimento di merci, persone e capitali, quanto mai intenso.

Già allora imprese come quella dei Bardi occupavano, nel complesso geografico del loro scacchiere operativo, dai cinque ai diecimila addetti; una dimensione, cioè, che ancora oggi viene considerata da grandi imprese.

A quell'epoca il carattere multinazionale dell'impresa si realizzava soprattutto sul piano mercantile. Un caso tipico, e forse anche il più interessante per l'importanza che poi ebbe nel quadro della storia delle colonizzazioni, è rappresentato dalla Compagnia delle Indie, costituita dalla Regina Elisabetta alla fine del 1500. Gli Inglesi si approvvigionavano per il pepe sul mercato olandese. Gli Olandesi, che ne detenevano il monopolio, decisero di aumentare il prezzo di questo bene, inducendo gli Inglesi ad approvvigionarsi direttamente con il fondare una compagnia commerciale alla quale è legata, appunto, buona parte della storia coloniale britannica. Se infatti il Regno Unito si è trovato a dominare una grossa fetta di quella grande fascia dell'emisfero orientale rappresentata dal Pakistan, dall'India fino a Singapore e oltre, ciò fu dovuto proprio alla Compagnia delle Indie che, per l'estensione geografica delle sue strutture operative, poteva a ragione qualificarsi come impresa multinazionale.

Ma, oltre al settore commerciale, anche quello finanziario offrì modo a certe imprese, di carattere principalmente familiare, di raggiungere rilevanza internazionale con conseguenze politiche di grande rilievo. Tutta la storia del nostro Rinascimento è dominata, in fondo, da famiglie come i Medici, che basavano la loro potenza politica su attività di questo genere. Ed anche a livello europeo non mancano esempi altrettanto significativi. Alcune di queste famiglie, vere imprese multinazionali *ante litteram*, si sono estinte, come è il caso dei Fugger, grandi banchieri austriaci. Altre, invece, ancora dominano la scena dell'economia internazionale, come è il caso dei Rotschild.

Ma tra la collocazione di queste imprese nel contesto dei rapporti politico-economici di allora e quella attuale esiste una differenza sostanziale. Allora era lo Stato che apriva le porte all'espansione internazionale dell'impresa, soprattutto nel caso di attività di commercio: *Trade follows the flag*, si diceva, il commercio segue la bandiera. Oggi, in un certo senso, avviene il contrario: è la bandiera, cioè, che segue il commercio, *flag follows the trade*.

E' in questo scavalcamento temporale dei ruoli, il quale ha fatto sì che il momento politico si venisse a trovare decelerato rispetto al momento economico, che si devono identificare le cause delle tensioni di varia natura che sono venute a caratterizzare i rapporti tra Stati e imprese multinazionali.

Per ritornare alla consistenza quantitativa del fenomeno, è estremamente difficile riuscire a stabilire con assoluta certezza il numero esatto delle imprese oggi operanti su scala internazionale. Le Nazioni Unite stimano che esse fossero, all'inizio degli anni '70, 7300, di cui la metà con filiali in 20 o più paesi. Quale che sia l'ampiezza della loro sfera operativa è certo che

TAB. 2

LE MULTINAZIONALI NEL 1971

STATI	Numero società	%	Soc. con filiali in più di 20 Stati (perc.)	Numero minimo filiali	%
Stati Uniti	2.468	33,9	75	9.691	35,5
Gran Bretagna	1.692	23,3	50	7.116	26,1
Rep. Federale di Germania	959	13,1	11	2.916	10,7
Francia	538	7,4	10	2.023	7,4
Benelux	521	7,1	9	1.767	6,5
Svizzera, Austria	486	6,6	6	1.561	5,7
Svezia, Norvegia, Danimarca	477	6,6	10	1.733	6,4
Italia	120	1,7	6	459	1,7
Spagna, Portogallo	20	0,3	—	8	—
<i>Totale</i>	<i>7.276</i>	<i>100,0</i>	<i>177</i>	<i>27.300</i>	<i>100,0</i>

(Fonte: O.N.U., *Yearbook of International Organizations*, 1970-71).

il carattere dominante delle imprese multinazionali è dato dalla loro struttura oligopolistica e dalla forte concentrazione delle società madri in un ristrettissimo numero di paesi industrializzati. Su un totale di circa 165 miliardi di dollari di attivi costituiti dagli investimenti diretti all'estero, le imprese statunitensi contano per più della metà; e più dei quattro quinti del totale sono detenuti da società aventi la loro sede sociale principale in quattro paesi: Stati Uniti, Regno Unito, Francia e Repubblica Federale di Germania.

Il carattere oligopolistico di queste entità di produzione è chiaramente documentato dalla quota che esse detengono degli investimenti all'estero in partenza dai paesi di appartenenza. Negli Stati Uniti, così, 250-300 imprese intervengono per più del 70% del totale; nel Regno Unito 165 imprese controllano oltre l'80% di tali flussi di capitale; nella Repubblica Federale di Germania 82 società controllano il 70% degli investimenti all'estero.

Questo spettacolare incremento dell'attività finanziaria delle imprese multinazionali è stato accompagnato da un altrettanto spettacolare incremento del numero delle filiali all'estero. Sempre secondo le Nazioni Unite, dal 1950 al 1966 il numero delle filiali di imprese statunitensi si è più che triplicato, passando da 7000 a 23.000. Nel settore manifatturiero, le 187 maggiori imprese americane hanno nello stesso periodo di tempo aumentato di ben 3,5 volte le loro filiali. Espansione assai sostenuta, anche se su livelli inferiori a questi, hanno registrato le imprese giapponesi e quelle tedesche, mentre assai più contenuto risulta lo sforzo di ampliamento della sfera operativa delle imprese multinazionali francesi ed inglesi.

Vale la pena sottolineare al riguardo che nel corso di questa prima parte del secolo si è registrato un processo di sostituzione progressiva dei grandi protagonisti dei movimenti internazionali di capitale (investimenti diretti e di portafoglio). Mentre, infatti, nel 1914 gli Stati Uniti contavano per il 6,3% degli investimenti esteri dei principali paesi esportatori di capitale, nel 1960 essi contavano per ben il 59,1%. Il Regno Unito dal canto suo era sceso dal 50,3% al 24,5% e la Francia dal 22,2% al 4,7%.

Questa evoluzione nei rapporti di forza tra i diversi paesi esportatori di capitale riflette ovviamente le variazioni intervenute, nel medesimo periodo, nell'influenza politica esercitata a livello internazionale dai paesi stessi e quindi il passaggio della *leadership* politico-economica del mondo occidentale dai paesi europei una volta forti di un impero coloniale (Regno Unito e Francia) agli Stati Uniti, che proprio per questo motivo sono stati da taluno accusati di praticare nuove forme di colonialismo economico.

L'investimento diretto internazionale — cioè quello che si risolve nella creazione di capacità produttiva che non deve essere confuso con il cosiddetto investimento di portafoglio rivolto all'acquisizione di partecipazioni azionarie, obbligazionarie, ecc. — risponde comunque a delle motivazioni che oggi si distaccano ampiamente da quelle di cinquant'anni fa. Occorre peraltro osservare che non esiste sempre un unico ed esclusivo movente;

TAB. 3

INVESTIMENTI DIRETTI ALL'ESTERO NEL 1967 E 1971
(in milioni di dollari)

STATI	1967		1971	
	in valore	in %	in valore	in %
Stati Uniti	59.486	55,0	86.001	52,0
Gran Bretagna	17.521	16,2	24.019	14,5
Francia	6.000	5,5	9.540	5,8
Rep. Federale di Germania	3.015	2,8	7.276	4,4
Svizzera	4.250	3,9	6.760	4,1
Canada	3.728	3,4	5.930	3,6
Giappone	1.458	1,3	4.480	2,7
Paesi Bassi	2.250	2,1	3.580	2,2
Svezia	1.514	1,4	3.450	2,1
Italia	2.110	1,9	3.350	2,0
Belgio	2.040	0,4	3.250	2,0
Altri Stati	5.160	6,0	7.370	4,4
<i>Totale</i>	<i>108.200</i>	<i>100,0</i>	<i>165.000</i>	<i>100,0</i>

(Fonte: O.N.U., 1973).

esistono piuttosto delle concause che interagiscono con effetti sinergici.

Uno studioso statunitense tra i principali esperti in materia, il Mikesell, ha svolto una decina di anni fa un'accurata indagine su un esteso campione di imprese, giungendo alla conclusione che il primo motivo del processo di internazionalizzazione è la ricerca di profitti più elevati. C'è da dire al riguardo che una delle caratteristiche principali di queste imprese è la capacità di realizzare su scala internazionale, se non addirittura mondiale, la combinazione ottimale dei fattori della produzione. L'impresa multinazionale in effetti riesce, grazie alla sua dimensione e quindi all'estensione della sua attività, a localizzare i propri impianti là dove esistono le migliori condizioni di localizzazione, riducendo al minimo i costi e portando al massimo i benefici. La seconda delle cause individuate è quella dell'espansione della domanda estera. All'espandersi della domanda in un dato mercato può risultare conveniente effettuare un investimento diretto anziché aumentare le esportazioni. In quest'ambito, la creazione di una filiale rappresenta normalmente il primo passo verso l'internazionalizzazione dell'impresa. Al terzo posto figurano le politiche nazionalistiche e l'adozione di restrizioni commerciali da parte dei paesi importatori. Taluni paesi possono chiudere le loro frontiere all'ingresso di certi prodotti, come nel caso della protezione di industrie nascenti.

Molti paesi in via di sviluppo hanno adottato questa politica. Si può citare, a puro titolo di esempio, la Turchia, che alcuni anni fa introdusse una apposita legislazione per proteggere l'industria automobilistica nazionale. Per evitare il blocco delle esportazioni e, allo stesso tempo, per beneficiare della protezione doganale, talune imprese del ramo stipularono accordi col Governo turco per l'impianto in loco di stabilimenti di produzione.

La quarta causa è quella che gli anglosassoni definiscono come *supply-oriented*, relativa cioè all'accesso delle materie prime. C'è da dire a questo proposito che l'attività delle imprese multinazionali si è, originariamente, sviluppata proprio nel settore estrattivo, ed in particolare in quello petrolifero. Successivamente il ramo manifatturiero ha richiamato con crescente intensità l'at-

tenzione degli operatori internazionali, tant'è che all'inizio degli anni '70 il valore complessivo degli attivi corrispondenti agli investimenti diretti all'estero in partenza dai principali paesi ad economia di mercato si distribuiva per il 40% nel settore manifatturiero, per il 29% in quello petrolifero, per il 7% in quelli estrattivo e metallurgico e per il 24% in altri settori.

Negli ultimi anni, tuttavia, anche a seguito della crisi delle materie prime, la possibilità di disporre di fonti di approvvigionamento sicure è stato uno degli elementi che hanno spinto diverse imprese ad accentuare la propria presenza in campo internazionale. In questo contesto, caso estremamente interessante è quello del Giappone. Se si potesse disegnare una carta geografica dei rapporti fra imprese giapponesi e Stati per l'approvvigionamento di certe materie prime essenziali, ne risulterebbe un fitto quadro di interrelazioni con intere aree, ormai *off-limits* per imprese di altri paesi, che vanno dalla Repubblica Sudafricana al Canada, dall'America latina all'Australia, ecc. La commissione mista russo-giapponese per lo studio delle possibilità di sfruttamento della litosfera siberiana risponde a questa strategia.

La quinta fra le cause individuate riguarda i costi di lavoro. Si tratta di un problema che, soprattutto negli anni '50, ha interessato da vicino il nostro Paese che, proprio in ragione di bassi costi salariali, registrò un importante flusso di investimenti esteri, specie americani.

Gli ultimi tre fattori riguardano considerazioni di natura eminentemente commerciale. La sesta causa è stata difatti indicata nella necessità di assicurare rapporti di continuità di fornitura con il cliente; la settima, nel mediocre comportamento o nell'inefficienza dei distributori locali; l'ottava, infine, nell'esigenza di adeguare il prodotto alla domanda locale.

Questi, quindi, i moventi principali dell'investimento internazionale e di conseguenza del processo di multinazionalizzazione delle strutture aziendali. Tale indagine è stata successivamente avvalorata da un'inchiesta condotta, sempre sullo stesso argomento, dalla Mc Graw-Hill e che ha dato i seguenti risultati: l'apertura di nuovi mercati è stata la causa prioritaria per il

48% delle società intervistate; la differenza di utile per il 20%; l'istituzione di barriere doganali per il 16%; il reperimento di materie prime per il 13%; la concorrenza interna per il 10%; la differenza nei costi di lavoro per il 6%; altre cause, 13%.

Quale che sia la causa o l'insieme di cause che determinano l'internazionalizzazione del fenomeno produttivo, una cosa è comunque certa, e cioè che esso risponde sempre al perseguimento della combinazione ottimale dei fattori della produzione che attraverso la compressione dei costi consente di realizzare maggiori utili.

La distribuzione geografica degli investimenti e la loro redditività, diversa da paese a paese, sembrerebbero peraltro contraddire questo principio.

Esaminiamo, all'uopo, i valori riferiti agli investimenti statunitensi all'estero nel 1966, considerando da una parte l'ammontare, in miliardi di dollari, distinto per grandi aree geografiche, e dall'altra il relativo rendimento. La situazione si presentava come segue:

	Volume investimenti in miliardi di \$	Redditività in %
Europa Occidentale	17	8,3
Canadà	17	8,1
America latina	10	13,0
Asia	4	31,0
Africa	2	22,0
Oceania	2	9,0

A parte la considerazione che il 31% di redditività degli investimenti in Asia è connesso in maniera quasi esclusiva ai forti interessi delle grandi compagnie internazionali nel settore petrolifero, non c'è dubbio che le cifre surriportate sembrano contraddire quanto detto. Nonostante, difatti, l'alta redditività in Africa, in Asia ed in America latina, il valore degli investimenti è, in termini relativi, basso, mentre assai elevato esso risulta in Europa Occidentale o in Canadà ove la redditività è nettamente inferiore.

La realtà è che la destinazione geografica degli investimenti delle imprese multinazionali non risponde soltanto a criteri di redditività. Essa si ispira anche a criteri di sicurezza e a criteri di mercato quando si tratti, ovviamente, di investimenti *market-oriented*. In questa prospettiva l'Europa Occidentale, ed in particolare i paesi membri del Mercato comune, ed il Canada rappresentano un mercato di consumo enorme, con un potenziale di assorbimento che, in ragione del più elevato livello dei redditi, è molto maggiore rispetto a quello che possono presentare i paesi dell'America latina, dell'Asia, dell'Africa e dell'Oceania, e con garanzie di sicurezza anch'esse, in genere, maggiori.

Grazie alla « planetarietà », se così può dirsi, della sua strategia per l'impresa multinazionale i concetti di « spazio nazionale » e di « economia nazionale » divengono sempre più sfumati e tendono a perdere di rilevanza. Si potrebbe addirittura dire che, al limite, la sfera d'azione delle imprese multinazionali non è assimilabile all'idea di spazio geografico, essa assume quasi il valore di concetto astratto tecnico-economico. Se, riprendendo il concetto di entità economica adombrato in apertura, dall'entità impresa passiamo all'entità Stato, che è il contesto territorialmente concreto in cui si esplica l'attività della compagnia multinazionale, vediamo invece che in questo caso il concetto di sfera d'azione ha un significato estremamente preciso, delimitabile sulla carta da limiti concreti che sono di solito i confini statali. E' entro questi limiti che si esercita la sovranità dello Stato.

Con il suo comportamento, l'impresa multinazionale altera, come si è detto, questo concetto. Lo spazio degli Stati Uniti, ad esempio, si estende in misura variabile a tutti i mercati dominati dalle filiali delle sue grosse società e riduce, inversamente, lo spazio dei paesi di destinazione. Ricordiamo a questo proposito che nel 1963 le grandi imprese statunitensi assicuravano un terzo circa delle esportazioni di tutta l'America latina.

Fino alla seconda guerra mondiale esistevano casi di imprese che riuscivano addirittura a stabilire situazioni di dominanza nei confronti del paese di destinazione. E' questo il caso, ad esempio, della Fireston con la Liberia e di una grande so-

cietà alimentare statunitense con l'America Centrale e Meridionale, in cui possedeva milioni di km² di terra e che per questo veniva chiamata El Pulpo.

Gli Stati dal canto loro vengono gradualmente a trovarsi integrati nei « sistemi » posti in essere dalle compagnie multinazionali, che li legano sempre più intimamente senza che essi, come dice Demonts, possano concretamente conoscere i veri disegni e senza che essi possano esercitare alcuna influenza sulle decisioni di coloro che le concepiscono.

Compagnia multinazionale e Stato sono centri di quello che Perroux chiama « macrodecisioni », che non sempre hanno univocità di indirizzo. Vengono così a determinarsi conflitti che possono a volte esplodere in episodi di acuta tensione politica. Concordanza e conflitto di interessi possono manifestarsi sia nei confronti del paese d'origine della società madre che nei confronti degli altri paesi sui quali si stende lo spazio della compagnia multinazionale. Concordanza con il paese d'origine si ha, ad esempio, allorquando l'investimento assicura il controllo di determinate materie prime. Senza andar troppo lontano nel tempo, sarà sufficiente a questo riguardo ricordare la ferma presa di posizione della Francia nei confronti dei tentativi di società statunitensi di assumere il controllo o di assicurare una partecipazione nello sfruttamento di giacimenti di nickel della Nuova Caledonia, e la conseguente decisione di sfruttare essa stessa tali giacimenti. Conflitto di interessi con il paese di origine si può invece avere allorquando la fuoriuscita di capitale è di entità tale da provocare squilibri troppo accentuati nella bilancia dei pagamenti. A livello microeconomico distonia di interessi tra impresa multinazionale e paese di origine può aversi anche in campo sociale. Un'impresa che decide di sostituire una corrente di esportazione importante con la creazione di uno stabilimento all'estero con produzione *local demand-oriented* o addirittura *regional demand-oriented*, può comportare una riduzione dell'attività o dell'incremento di attività della società madre e quindi un minor assorbimento di manodopera.

Nei confronti del paese di destinazione gravi conflitti possono, tra l'altro, derivare dalla circostanza che, in qualche caso,

all'investimento internazionale si accompagna una vera e propria estensione giuridica dello spazio nazionale del paese d'origine. L'esempio più clamoroso è quello dell'applicazione della legge anti-trust al di fuori dei confini politici degli Stati Uniti. In questo, caso, la diversa base concettuale della nozione di sfera d'azione o di spazio così come sono definiti più sopra, solleva gravi questioni di diritto internazionale, che investono addirittura la sovranità degli Stati.

Pur nella percezione dei gravi perturbamenti che possono derivare per il sistema economico internazionale e per quello dei singoli paesi, specie se ancora ancorati allo stadio del sottosviluppo, dal comportamento delle imprese multinazionali (percezione che ha portato le Nazioni Unite ad occuparsi attivamente del problema alla ricerca di un « codice di buona condotta »), non si può non riconoscere, come in apertura accennato, all'impresa multinazionale stessa una funzione dinamizzante di notevole rilievo.

Essa, difatti, è innanzitutto uno strumento per mobilitare fattori della produzione altrimenti non utilizzabili in termini di economicità; essa è un mezzo per diffondere su scala territorialmente più ampia i vantaggi di tale utilizzazione; essa è, altresì, uno strumento validissimo per mobilitare e diffondere il progresso tecnologico e per implementare il patrimonio delle capacità manageriali; infine (U. Agnelli) è « uno strumento per conseguire, attraverso il non ancora omogeneo mercato internazionale, un mercato di grande dimensione, mercato che nel caso di svariate classi di lavorazione non può essere raggiunto, soprattutto per i paesi europei, né in un solo paese, né operando su sole basi aziendali nazionali mediante le esportazioni ».

E' proprio in questa logica di progressiva internazionalizzazione che l'impresa tende a denazionalizzarsi, consentendo ai teorici di individuare tre fasi di questo processo: la fase etnocentrica, in cui l'impresa, pur operando al di fuori dei confini nazionali, è ancora retta ed amministrata da proprietà e *management* di un solo paese; la fase policentrica, in cui, in ragione della diffusione della proprietà del capitale e per la diversa origine del *management*, non è più possibile identificare l'impresa

con un solo paese; ed infine la fase geocentrica, che è quella in cui gli Stati saranno superati da sistemi associativi a tendenza continentale.

Che questa fase non sia poi tanto ipotetica e lontana dalla realtà è documentato dal fatto che lo stesso sottosegretario di Stato nelle amministrazioni Kennedy e Johnson nel 1968 proponeva di accordare, mediante trattato multilaterale, alle imprese transnazionali uno *status* denazionalizzato, anticipando l'idea ancora più rivoluzionaria — anche se tutta da verificare sul piano giuridico e pratico — della grande impresa statunitense Dow Chemical di trasformarsi in *cosmicorp*, costruendo un'isola artificiale al di fuori delle acque territoriali di ogni Stato, in cui eleggere domicilio, e diventando così veramente un'impresa « cittadina del mondo ».

BIBLIOGRAFIA SOMMARIA

- MIKESELL R. S., *US Private and Government Investment Abroad*, Eugene, University of Oregon Books, 1962, pp. XIV-599.
- PERROUX F., *L'économie du XX^e siècle*, Parigi, Presses Universitaires de France, 1964 (2^a ed.); cfr. pp. 123-141.
- ISTITUTO ATLANTICO, *L'Europa e gli investimenti americani*, Roma, 1966, pp. 255 (Quaderni di Orientamenti, n. 57).
- BALL G. W., *Considerazioni sulle società transnazionali*, in « Lo spettatore internazionale », n. 1, gennaio-febbraio 1969, pp. 35-44.
- AGNELLI U., *L'espansione economica mondiale. Ruolo, diritti e responsabilità della società internazionale*, Atti dell'Assemblea Convegno della Camera di Commercio Internazionale (Milano, 9 maggio 1969), pp. 17.
- CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONALE, *Les Sociétés Internationales*, rapporto di base di S. E. ROLFE al XII Congresso della Camera di Commercio Internazionale (Istanbul, 31 maggio-7 giugno 1969), pp. 226.
- U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE, *The Multinational Corporation*, Washington, 1972, pp. 74.
- SOCIETA' ITALIANA PER L'ORGANIZZAZIONE INTERNAZIONALE, *Concorrenza e integrazione economica nella comunità economica europea. Ciclo di riunioni di studio* (Torino, febbraio-aprile 1973), pp. 154.
- DIPARTIMENTO DEGLI AFFARI ECONOMICI E SOCIALI DELLE NAZIONI UNITE, *Le Imprese Multinazionali*, Milano, F. Angeli Edit., 1976, pp. 274.

GEOGRAPHIC ASPECTS OF THE ACTIVITY OF MULTINATIONAL HOLDINGS (*SUMMARY*). — The most characteristic aspect of contemporary economy is perhaps represented by the trend to internationalize business which met one of its pushing elements in multinational holdings thus offering geographers some stimulating opportunities to think over.

As protagonists of economic facts modifying the landscape, organization of territories, ways of living, multinational holdings can be considered as agents of active geography.

On the other hand as they are new partners in the management of the balances regulating the international economic and political life multinational holdings play their own role also in this field imposing themselves as political and geographical agents.

The author makes a quick survey of the aspects of this phenomenon, keeping on examining the various reasons which led companies to get an international set-up and the effects deriving from this new situation.