

GIANFRANCO LIZZA

GEPOLITICA E STRATEGIA DELLE IMPRESE MULTINAZIONALI

Premessa. — Parafrasando Jordis von Lohausen, per il quale la geopolitica è uguale a potenza per posizione, si può affermare che la valutazione geopolitica delle imprese multinazionali può esprimersi nella formula *risorse per posizione* applicata allo spazio economico sul quale agiscono.

Preliminarmente, possiamo concentrare la nostra attenzione almeno su due aspetti qualificanti lo sviluppo di queste imprese (1). Il primo rappresenta il loro diverso apprezzamento morale, soprattutto in questo ultimo decennio, che ha contribuito a sfumare molti contrasti concettuali prima ritenuti insormontabili. L'accento dispregiativo cui fu fatta segno dal secondo dopoguerra l'impresa multinazionale, con poco successo chiamata in seguito anche impresa transnazionale, significò allora il rifiuto cosciente di ogni prevaricazione, intesa sia come sfruttamento dei popoli più deboli, male organizzati e tecnologicamente arretrati con interferenze dirette sui loro stessi diritti di sovranità, sia come intervento speculatore e distruttore delle loro stesse risorse naturali (2).

(1) Le pubblicazioni specifiche sull'argomento da parte di geografi non sono molto numerose. Tra tutti, i lavori ed i richiami di: J.P. Cole (1974), P. George (1976), E. Massi (1977), M.J. Taylor e N.J. Thrift (1981), C. Raffestin (1981), B. Secchi (1983), G. Parker (1986); tra gli economisti: G. Hufbauer (1966), S. Hirsch (1967), G. Gregory (1969), M. Wilkins (1970), Hood Young (1970), R. Hawthorn - S. Hymer (1971), R. Vernon (1972), L. G. Franko (1974), G.-Y. Bertin (1975), J. Savary (1981), J. M. Stopford e J. M. Dunning (1983), N. Acocella (1983), P. Silos Labini (1983), F. Onida (1985), ma quest'ultimo elenco è molto nutrito e non è possibile citarli tutti.

(2) Il termine impresa multinazionale risale a J. Maisonrouge, già direttore della IMB World Trade Co. Egli ritiene che questo termine sintetizzi bene i concetti di attività economica, direzione, organizzazione e capitale estesi a più paesi. R. Vernon (1972), sostiene che l'impresa multinazionale sia quella che possiede almeno cinque consociate di produzione all'estero, dove realizzi il 25% delle sue vendite. Nel testo adotteremo le seguenti abbreviazioni: IM - impresa multinazionale; IDE - investimenti diretti esteri; PS - paesi sviluppati; PVS - paesi in via di sviluppo; PMS - paesi a medio sviluppo; PIL - prodotto interno lordo.

Le polemiche si inasprirono durante gli anni delle grandi indipendenze in Africa, in Asia, dove le IM furono viste e considerate come lo strumento principe del neocolonialismo, dell'imperialismo dei paesi industrializzati dell'Occidente. Esse furono accusate, più o meno fondatamente, di manovrare a loro piacimento i prezzi delle materie prime, dei prodotti energetici, di trasferire all'estero i capitali e conseguentemente anche la richiesta di nuovi posti di lavoro (3).

Nonostante queste forti opposizioni, l'approvazione di controlli più rigidi, il Rapporto Watkins in Gran Bretagna (1968), il Rapporto Long negli Stati Uniti (1973), il Libro Bianco Datar a Parigi (1974), la « Carta dei Diritti e Doveri Economici degli Stati », approvata dall'ONU nel 1974, ed il progetto Vredeling in ambito CEE, le multinazionali continuarono a prosperare, ottenendo in seguito anche i consensi dei loro ex oppositori, favorite dalla crisi petrolifera e dalle due recessioni economiche mondiali degli anni '70. L'abbandono di molti luoghi comuni circa il ruolo svolto da queste imprese nel difficile rapporto Nord-Sud e nella realizzazione dei piani di aiuti internazionali, lasciò spazio a più mature riflessioni sui loro investimenti diretti e sulla politica commerciale perseguita, quale diretta espressione della crescente internazionalizzazione dell'economia mondiale (M. Bedjaoui, 1979) (4).

In questo senso, nel quadro della tendenza attuale ad una crescente internazionalizzazione dell'economia le multinazionali stanno assumendo contenuti non più soltanto speculativi ma rivelano la possibilità di funzioni trainanti ed equilibratrici dei grandi spazi economici, nel quadro di macro obiettivi geopolitici.

Perciò, la prima considerazione riguarda la chiave interpretativa circa la natura delle IM, oggi più favorevolmente considerate in funzione del contributo svolto in favore della valorizzazione delle risorse economiche mondiali. Le critiche non mancano, ma vengono presi in considerazione anche i vantaggi per molti paesi di inserirsi, seppure attraverso un tramite, nei circuiti commerciali internazionali. Se si pensa che nel 1950 gli investimenti diretti delle IM ammontavano a pochi miliardi di dollari, mentre nel 1983, secondo il « Business International », hanno superato il tetto dei 450 miliardi di dollari, ci si rende facilmente conto di quali capacità dispongano queste imprese, che oltre-

(3) Sull'argomento sono stati scritti numerosissimi lavori. Ricordiamo solo: M. BILARDO, G. MUREDDU e P. FIGA, *Geopolitica delle materie prime minerarie* (1984); C. OMAN, *Les nouvelles formes d'investissement dans les pays en développement* (1984); J. V. LOHAUSEN, *Les empires et la puissance. La Géopolitique aujourd'hui* (1986).

(4) Dal rapporto più recente del GATT (1985-86) si rileva che il valore delle esportazioni mondiali nel 1985 ha raggiunto l'importo di 1922 miliardi di dollari. I PS hanno esportato verso se stessi ed il resto del mondo il 66,3% del totale, seguono i PVS con il 22,9% ed i paesi dell'Est con il 10,8%.

tutto agiscono da protagoniste nella scelta delle aree economiche da privilegiare.

Anche le IM dei paesi socialisti svolgono un ruolo di primo piano. Il George le ha suddivise tra organismi intergovernativi, come la Inter-metal, la Interkhim, ecc., ed imprese nate da accordi tra paesi socialisti, come l'Holdax, l'Intransmash, l'Erdenet, ecc. Senza contare le IM di natura transideologica, composte da capitale privato e capitale dei paesi socialisti create, soprattutto, per lo sviluppo di specifiche attività nelle nazioni arretrate (A. Foglio, 1979).

Di grande interesse, nel recente rinnovamento della politica di sviluppo economico sovietico, le *joint venture* a capitale misto con le imprese dei paesi maggiormente industrializzati. Si tratta di una importante novità nel contributo allo sviluppo delle tecnologie di base sovietiche. L'URSS è interessata soprattutto al settore delle macchine utensili, alla chimica applicata all'agricoltura, alla carta, alla cellulosa, all'industria leggera in generale ed a quella dell'alimentazione. L'obiettivo è duplice: accelerare il processo di sviluppo interno attraverso un nuovo modello di gestione economica; accedere al mercato internazionale con prodotti più competitivi.

Il secondo aspetto da prendere in considerazione è la dinamica degli IDE per aree geografiche e la crescente internazionalizzazione delle multinazionali nel rapporto tra fatturato delle consociate estere e fatturato totale. Da questo rapporto scaturisce il coefficiente di internazionalizzazione delle IM. In questo senso le multinazionali europee, soprattutto nei settori farmaceutico, chimico, elettrico, elettronico, meccanico, metallurgico e della carta sono più internazionalizzate di quelle statunitensi e giapponesi. Secondo il valore del fatturato globale, invece, prevalgono le IM statunitensi, soprattutto nei settori del petrolio, dell'automobile, della chimica e dell'elettronica (5).

Riguardo alla dinamica degli investimenti diretti all'estero per aree geografiche, dopo questo secondo dopoguerra, vanno distinti almeno quattro periodi. Il primo, che giunge fino agli inizi degli anni '60, rileva la preferenza delle multinazionali occidentali per i PVS. Quelle italiane, in particolare, indirizzarono consistenti flussi d'investimento nell'America Latina e, nella seconda metà degli anni '60, verso l'Asia, risultando particolarmente attive nei settori elettromeccanico e delle macchine per ufficio.

(5) Lo sviluppo recente delle IM statunitensi è stato chiaramente illustrato da B. F. Brereton (1986), che pone in luce l'incremento costante del loro fatturato (1977-1984) a fronte della diminuzione del numero complessivo dei dipendenti. Lo studio, molto completo, analizza, inoltre, i diversi settori di attività manifatturiera delle IM statunitensi.

Il secondo periodo, che abbraccia gli anni '60, è caratterizzato da una più ampia dispersione geografica dell'investimento manifatturiero, soprattutto in favore dei PMS. Nel frattempo cresce l'interesse delle IM per i PS, principalmente verso la Comunità Economica Europea. In questi anni la distribuzione geografica degli IDE italiani non presenta sostanziali mutamenti rispetto al passato, cioè continuano a rivolgersi prevalentemente verso i PVS, ponendo in risalto il primo scostamento rispetto agli indirizzi degli investitori esteri concorrenti (N. Accella, 1985).

Il terzo periodo, che riguarda gli anni '70 è caratterizzato dal crescente interesse degli investitori dei paesi industrializzati verso i PS, soprattutto dopo il primo *shock* petrolifero. Le imprese italiane con attività all'estero crescono in questi anni in modo rilevante, dando luogo a due distinti indirizzi degli IDE: le società di vecchia costituzione continuano ad investire prevalentemente in America Latina e nell'Africa sub-sahariana, quelle di nuova costituzione si indirizzano verso il sud-est asiatico e nell'Africa del nord. I settori di attività maggiormente interessati sono quello meccanico, dei mezzi di trasporto, elettromeccanico, alimentare, delle macchine per ufficio e della gomma.

Infine, al termine degli anni '70 ed all'inizio degli anni '80, continua l'interesse dei grandi investitori esteri verso i PS; gli IDE italiani cominciano ad adeguarsi al quadro geografico generale degli investimenti degli altri paesi industrializzati, pur mantenendo specifiche caratteristiche.

Queste tendenze rappresentano eloquentemente lo spostamento baricentrico dell'interesse delle grandi IM a favore dei PS, fino dalla metà degli anni '70, coerentemente con lo sviluppo dei flussi del commercio internazionale.

Produzione, economie di scala, tecnologie e cospicue risorse finanziarie alla ricerca di rendimenti crescenti costituiscono le basi essenziali sulle quali poggia lo sviluppo ed il successo di queste imprese. Continuerà ancora nel futuro? La crescente socializzazione e le aspirazioni verso un mondo caratterizzato da maggiori autonomie economico-politiche degli stati nazionali comporterà la degenerazione delle IM, così come prima di loro avvenne per i grandi imperi industriali sotto la spinta del riformismo dei tempi moderni?

Non è facile fare delle previsioni. Tuttavia, diversi cultori della materia ritengono che queste grandi imprese svolgeranno in futuro ancora un ruolo di primo piano, soprattutto nella misura in cui sapranno rinnovare le loro strutture a vantaggio di organismi economici

a capitale misto, pubblico e privato e sapranno sostituire, alla centralità delle decisioni maggiori autonomie gestionali locali (6).

Crediamo che ci sarà ancora molto da scrivere sulle IM. Forse saranno proprio gli anni futuri a ricordare la storia più esaltante dell'attività di queste imprese, costrette a riconsiderare la loro gestione anche in funzione dei numerosi riflessi, diretti ed indiretti, sull'economia e l'occupazione dei paesi che le ospitano.

Certamente, nell'ambito del discorso su una riorganizzazione dell'economia mondiale le IM potranno contribuire efficacemente a ridurre le grandi differenziazioni regionali subcontinentali ed avranno un avvenire se vorranno collaborare con gli organismi internazionali al migliore coordinamento possibile dei mercati mondiali. Ciò dipenderà dal peso delle volontà politiche sulle finalità delle scelte economiche, in funzione degli equilibri geopolitici dei quali le IM potranno essere strumenti stabilizzatori ed innovatori.

I ripetuti vertici dei paesi più industrializzati costituiscono un nuovo capitolo nei tentativi di coordinare un regolare sviluppo dell'economia internazionale. Le multinazionali oltre ad adeguarvisi potranno diventare strumenti di intese a largo raggio, in grado di documentare tempestivamente ogni squilibrio e programmare gli opportuni interventi, attraverso la politica del credito, dei cambi, degli accordi di settore, ecc.

Queste brevi note vogliono fornire solo un modesto contributo alla comprensione del fenomeno, soprattutto in relazione al suo particolare interesse per la geografia politica ed economica, che dispone di tutti gli strumenti concettuali necessari al suo studio e l'esperienza per fornire utili indicazioni.

La realtà dell'impresa multinazionale in geografia. — Lo studio dell'IM si fonda com'è noto su due aspetti essenziali: analisi dell'impresa rispetto al fatturato, all'investimento, all'occupazione, tra casa madre e consociate estere; analisi dei riflessi economici e politico-economici, diretti ed indiretti, da e verso le economie dei paesi interessati dagli IDE in conseguenza dell'impianto, della produzione e della commercializzazione dei prodotti.

In questo complesso campo di studio ci sono almeno tre momenti di indagine i cui tratti sono di natura prevalentemente geografica. Essi sono: a) la ricerca del paese nel quale avviare un nuovo centro di produzione e/o commercializzazione, cioè la scelta delle aree di riferimento;

(6) Tra i sostenitori di questa tesi, G.-Y. Bertin (1975) ritiene che questa formula sia quella che possiede le migliori *chances* per rimanere alla base degli scambi mondiali. Dello stesso avviso l'OCDE (1986).

b) valutazione dei potenziali relativi al mercato, alla tecnologia esistente, alla produttività del lavoro, alle relazioni con i paesi vicini, alle risorse economiche valorizzabili; c) studio delle relazioni internazionali in funzione della strategia globale dell'IM, delle politiche di acquisto, con possibili riflessi e condizionamenti internazionali.

Sebbene i primi imperi commerciali risalgano con la Compagnia Inglese delle Indie Orientali, al 1600, dobbiamo arrivare alla fine del secolo scorso per cogliere gli sviluppi del primo capitalismo industriale internazionale. Dapprima in campo petrolifero (Royal-Dutch-Shell, Standard Oil, ecc.), poi in quello minerario e delle piantagioni (Compagnia Generale del Congo Belga, Compagnia Mineraria delle Asturie, International Nickel, Zinco del Rio Tinto, ecc.). Successivamente presero avvio le prime grandi organizzazioni industriali (Schneider, Francia, 1887; Singer, Stati Uniti, 1888; Philips, Paesi Bassi, 1891; Corn Products, Stati Uniti, 1892; Siemens, Germania, 1892; Nestlé, Svizzera, 1893; Compagnie Générale d'Electricité, Francia, 1898; ecc. (G.-Y. Bertin, 1975).

Va da sé che fino a quando lo sviluppo delle comunicazioni e la standardizzazione della produzione non entrano nella fase contemporanea, la ricerca dei paesi dove proiettare le attività all'estero è frutto di conoscenze empiriche, contatti diplomatici, esistenza di risorse umane e materiali a basso costo, condizioni geografiche favorevoli. Per esempio, è un tipico caso di espansione del capitalismo industriale la spinta impressa dai cotonieri inglesi allo sviluppo delle piantagioni di cotone a fibra media nella Gezira, in Sudan, per difendersi dal cotone americano, altamente concorrenziale nei confronti di quello a fibra lunga, più pregiato, prodotto sempre dagli inglesi in Egitto.

Un altro esempio è quello della Firestone in Liberia. La Firestone spinse affinché gli Stati Uniti affrancassero gli schiavi negri. Questi vennero avviati in Liberia, dove il clima avrebbe consentito lo sviluppo delle piantagioni di caucciù. Così fu fondata nel 1821 Monrovia e la Liberia fu il primo stato africano a divenire indipendente nel 1847. Oggi è tra i primi produttori di gomma naturale.

Subito dopo la prima guerra mondiale, senza soffermarci sul peso che le IM hanno avuto nella delimitazione dei confini, allorché vengono avviate con successo le nuove tecniche di produzione industriale e la società si avvia nel ciclo delle grandi comunicazioni di massa, lo sviluppo delle IM cambia radicalmente. Lo spazio di una multinazionale, ai fini dell'analisi geografico-economica e geopolitica, viene considerato in senso unitario, anche se disperso attraverso i continenti, per graduare la competitività degli insediamenti. Dapprima sono le società statunitensi a cercare mercati di sbocco in Europa (Socony Mobil Oil,

Gillette, Ford, NCR, Vacuum Oil Co., Corn Product, McCormick, ecc.) poi seguono quelle europee, alcune delle quali come la Nestlé, la Siemens, la Pirelli e l'Olivetti avevano già iniziato la politica di decentramento produttivo fin dagli inizi del secolo. Tuttavia, ci troviamo ancora nella fase di crescita essenzialmente commerciale.

La vera spinta alla multinazionalizzazione delle grandi società americane ed europee avviene all'indomani del secondo conflitto mondiale. Quelle statunitensi, dopo essersi assicurate i mercati dell'America Latina puntano decisamente sull'Europa, favorite dai vantaggi tecnologici, dal piano Marshall e dalla ricostruzione post-bellica del continente, dalla creazione del Mercato Comune e dal consolidamento dei due blocchi est-ovest (A. Garcia, 1982).

Quelle europee, incalzate dalle concorrenti società americane, dapprima puntano sul rafforzamento e sull'espansione del mercato europeo, come già avevano operato, ad esempio, la Philips e la Nestlé, poi verso la fine degli anni '60 si lanciano sui mercati esteri favorite dall'alto costo del dollaro e dai vecchi legami privilegiati con i paesi che erano stati ex colonie e che facevano parte nel passato dell'area del franco, della sterlina, del marco, ecc. Le multinazionali giapponesi (Nissan, Toyota, Matsushita, Hitachi, Nippon Steel, ecc.), allo stesso modo, dopo essersi rafforzate soprattutto nell'area del sud-est asiatico, danno un vigoroso impulso all'espansione internazionale in particolare dopo il 1970 (T. Ozawa, 1979).

Perciò, la crescita delle IM ha seguito, almeno fino agli inizi degli anni '50, una politica di tipo commerciale che comunque ha interessato la geografia del commercio internazionale. Subito dopo, con la complessità e la molteplicità delle variabili intervenute nella internazionalizzazione dell'economia (dialogo est-ovest, nord-sud, approvvigionamento delle materie prime, crisi economiche, crisi energetiche, evoluzione dei mercati, progresso tecnologico, divisione internazionale del lavoro, ecc.) lo sviluppo delle IM si è indirizzato e consolidato verso più alti livelli macroeconomici la cui componente geografica è di chiara evidenza.

Un esempio classico è quello del settore petrolifero. Le famose «sette sorelle» dapprima hanno acquisito capitali e concessioni di sfruttamento nei principali bacini petroliferi conosciuti, poi hanno installato filiali di vendita sui mercati dove l'avvento della motorizzazione spingeva la domanda di prodotti energetici e successivamente hanno impiantato, soprattutto in Italia ed in Francia, centri di raffinazione e produzione di lubrificanti. Infine, poco prima e dopo la seconda guerra mondiale si sono lanciate nello sfruttamento petrolifero dei principali giacimenti allora noti (Vicino Oriente, Canada, Venezuela, Colombia,

ecc.) inaugurando l'epoca dei grandi traffici di greggio via mare, cara alla geografia dei trasporti anche per le implicazioni ed i cambiamenti di natura economico-sociale che essa comportò.

Ma la geografia delle risorse economiche, la geografia del commercio internazionale e quella dei trasporti non esauriscono i settori di studio e ricerca di natura geografica nel campo delle IM. Infatti, fondamentale è il contributo della geografia politica. Basti pensare alla Libia, dopo la rivoluzione del primo settembre del 1969, che cambiò radicalmente sistema nei rapporti tra paesi produttori e compagnie petrolifere. In quell'anno, infatti, ebbe inizio il braccio di ferro tra il governo libico e la «catena petrolifera», dalla distribuzione dei profitti al controllo sulla produzione, premonitore di più ampi stravolgimenti a livello mondiale.

Lo scontro fu molto duro, fino all'esautorazione delle compagnie americane. Quelle rimaste, dapprima riuscirono a contenere la rivalità politica statunitense con i vertici libici, poi anch'esse dovettero abbandonare il campo. I «falchi» dell'Opec, Libia, Algeria e Nigeria portarono il prezzo del greggio ai livelli più elevati (quaranta dollari circa a barile nel 1981), sostenendo una migliore qualità e la vicinanza al mercato europeo. Nel frattempo in Occidente iniziava la controffensiva con il calo della domanda (7).

L'esempio della Libia è un caso emblematico perché, al di là dei molteplici contenuti di natura politica, rappresenta un fatto importante nella storia delle multinazionali. Si pensi al controllo della «catena petrolifera», che si estende a tutto l'orizzonte del greggio: estrazione, prezzi, trasporti, raffinazione e vendita nelle stazioni di servizio. E' sufficiente controllare le cifre del prezzo del greggio dal 1900 al 1970 per rendersene conto. All'inizio del secolo un barile di petrolio, cioè 159 litri, costava 1,20 dollari; nel 1950, il prezzo era salito a 1,70 dollari; nel 1960, quando si costituì l'Opec, si giunse a 1,80 dollari; nel 1970 era ancora a quota 2 dollari circa a barile mentre già nel 1976

(7) Il primo ritrovamento di tracce di petrolio in Libia risale al 1914, in un pozzo di acqua potabile a Sidi Mesri, presso Tripoli. Allo scoppio della prima guerra mondiale le ricerche vennero sospese e ripresero solo nel '36 con la guida del geologo Ardito Desio. Il governo italiano attribuì grande importanza alle ricerche, ma quando il petrolio sgorgò da alcune trivellazioni in Cirenaica e l'Agip stava preparando i piani di esplorazione, giunse la seconda guerra mondiale. Di nuovo le attività di ricerca vennero sospese. Ripresero con le compagnie americane nel 1953. In soli cinque anni metà del territorio libico venne diviso in 73 concessioni assegnate a 14 compagnie petrolifere prevalentemente americane. Mentre giungevano notizie di importanti ritrovamenti di greggio nel sottosuolo del Sahara Algerino, ad Hassi Messaud e ad Edjelé, al confine con il Fezzan, la Exxon annunciò nel 1959 che il petrolio sgorgava in una sua concessione nel deserto della Grande Sirte a livello 17.500 barili al giorno. I nomi di Zelten Glalo, Waha, Mabruk, Auglla, Serir hanno fatto la fortuna di tutte le compagnie petrolifere presenti in quell'epoca sul territorio libico. Inoltre, i profitti molto alti erano al sicuro sotto la protezione della base militare americana di Wheelus e di quella britannica ad El Adam ed a Tobruch (A. Desio, 1960; Vignolo, 1982).

era salito a 7 dollari a barile, solo nel 1980, però, avvenne l'esplosione dei prezzi portando il barile a 35,46 dollari.

Simili strategie, che possono estendersi al rame, allo stagno, ai minerali ferrosi, al caucciù, al cotone, alla lana ed a tanti altri tipi di prodotti, con incidenze diverse che producono i loro effetti sui mercati dei paesi produttori, vanno messe in correlazione con la multinazionalizzazione a valle, cioè con le principali industrie manifatturiere che lavorano quelle stesse materie prime. Senza contare che la tecnologia è fortemente concentrata nell'universo delle IM. Se in alcuni casi si può parlare di divisione internazionale del lavoro, ciò dipende infatti anche dall'evoluzione dell'organizzazione gestionale di questi grandi organismi economici.

Sovente, le strategie delle IM urtano contro la politica internazionale dei governi dei paesi dove hanno sede i quartieri generali delle case madri (M. Biliardo ed altri, 1984). Il caso dell'embargo delle vendite di grano dagli Stati Uniti verso l'Unione Sovietica nel gennaio 1980 è tra i più significativi. Meno noto, ma altrettanto importante il boicottaggio alla società Nestlé, durato sette anni e revocato solo nel 1984, in seguito all'accordo tra la multinazionale ed i PVS sulle procedure per la commercializzazione dei prodotti. L'ostracismo scaturì dalla pubblicazione delle statistiche sulla mortalità infantile nel Terzo Mondo dovuta all'uso di succedanei del latte materno. Succedanei che la società vendeva nei PVS senza istruire sulle conseguenze negative di possibili usi scorretti. La Nestlé realizza tuttora il 25% dei suoi utili nel Terzo Mondo.

L'elenco degli interventi dei governi nazionali sulle strategie produttive ed ancor più su quelle commerciali delle IM, si è fatto in questo ultimo decennio molto nutrito in relazione all'evoluzione dei progressi tecnologici (8). Si passa dalle materie prime strategiche, agli appa-

(8) Per esempio, nel 1982 il governo americano, per effetto delle sanzioni contro l'URSS, in relazione alla repressione polacca, vietò alla società General Electric ed a tre società europee (Alsthom Atlantique, francese; Rolls Royce, britannica e Nuovo Pignone, italiana), di vendere componenti di compressori per turbine a gas destinati all'Unione Sovietica per la costruzione del nuovo gasdotto dalla Siberia all'Europa Occidentale. Nello stesso anno la britannica Marconi Avionics, sussidiaria della General Electric, firmò un contratto con la Cina per la fornitura di attrezzature radar per gli aerei militari cinesi « tipo sette », cioè una copia dei MiG-21 sovietici. Un altro esempio ci viene dalla Romania. Questo paese, insieme con la Polonia, è l'unico delle nazioni del blocco sovietico a non possedere ancora centrali nucleari in funzione. Nel 1986 la Romania è ricorsa ai paesi occidentali (Stati Uniti, Canada) per entrare nell'era nucleare. La centrale sta sorgendo a Cernavoda, da dove parte il canale che unisce il Danubio al Mar Nero. Sempre nel 1986, la statunitense Eastman Kodak ha annunciato il suo ritiro dal Sud Africa per protesta contro l'*apartheid*, unendosi alla colonna in uscita da questo mercato (IBM, Warner Communications, General Motors, ecc.). Numerose risoluzioni e decisioni adottate dall'Assemblea Generale delle Nazioni Unite (Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales, 1986) esprimono, infatti, viva riprovazione nei confronti delle IM che continuano ad avere rapporti con l'Africa del Sud e con la Namibia, soprattutto nei settori delle attività produttive strategiche, del petrolio e dell'energia nucleare, a ragione della loro politica di *apartheid*.

recchi e componenti elettronici. Da questo complesso tessuto di relazioni economiche e politiche internazionali scaturisce l'importanza e la costruzione dinamica, quotidiana, della nostra moderna geografia politica ed economica.

L'influenza geopolitica delle IM si manifesta proprio nel condizionare la politica estera di taluni governi per favorire od ostacolare l'accaparramento di giacimenti di materie prime, in ispecie se strategiche. Sono molti i trattati politici o gli accordi commerciali e persino le alleanze e le forniture militari, ispirati dalle multinazionali. Il loro prestigio si manifesta con la costruzione di oleodotti, ferrovie, porti, ecc. Il metanodotto italo-algerino, per esempio, è una tipica espressione delle capacità dell'ENI che ha dovuto coinvolgere, nella combinazione degli accordi, anche la Tunisia.

Le imprese multinazionali: definizione, dimensioni, origini nazionali, settori d'intervento, processi di espansione. — Va subito chiarito che l'IM, che svolge attività di commercio, intermediazione, cessione di *knowhow*, ecc., anche se possiede un notevole grado di internazionalizzazione rispetto all'attività svolta nel paese d'origine, non è considerata IM se non svolge all'estero anche attività produttiva. Un numero limitato di impianti industriali, pur inseriti in un'ampia ed articolata griglia di punti di vendita all'interno ed all'estero, allo stesso modo non dà luogo alla qualifica di IM (G.-Y. Bertin, 1975).

In realtà, la definizione di IM è molto controversa. I confini tra una definizione e l'altra variano da impresa ad impresa. La base di partenza è la sua politica strategica globale, che deve estrinsecarsi in un contesto internazionale senza centralismi prioritari del paese di origine. Perciò, il criterio più valido, generalmente sostenuto dagli specialisti, è quello che tiene conto caso per caso di tutte le diverse caratteristiche nell'ambito del settore di attività e determini la multinazionalità in funzione della politica globale degli investimenti, della produzione e della commercializzazione (S. Hymer, 1974), (9).

Del resto è questo il filone operativo verso il quale si stanno indirizzando tutte le principali IM. Esse tendono, attraverso le acquisizioni di aziende straniere già esistenti e con i contratti di *joint venture*, di dare alle imprese estere un'immagine realmente transnazionale, con

(9) Giuristi, economisti, ed aziendalisti, comunque, non sono per niente d'accordo su una definizione che soddisfi tutti. Si pensi solo alla ripartizione del capitale: in una IM quest'ultimo dovrebbe essere distribuito tra azionisti di nazionalità diversa, perché è da questa multiprovenienza che dovrebbe scaturire l'internazionalizzazione dell'impresa. Ma è noto che i gruppi di controllo, assoluto e relativo tra gli azionisti, snaturano questo principio che perciò trova scarsa corrispondenza.

larga autonomia ed evidenti benefici nei rapporti con le autorità governative locali e l'opinione pubblica.

La variabile dimensione non è del tutto dipendente dal tipo di attività anche se ci sono tratti comuni a tutte le grandi IM che le differenziano nettamente da quelle medie o piccole. Infatti, una grande IM, attraverso la diversificazione merceologica delle attività nello spazio, ha un potenziale di elasticità, di fronte a rischi congiunturali economici e politici, di gran lunga superiore alla media o piccola IM dello stesso settore.

D'altro canto, il gigantismo comporta strutture più pesanti, più articolate, centri decisionali intermedi, un corpo di elementi, cioè, meno omogeneo e pertanto più lento rispetto all'organizzazione delle medie e piccole IM. Queste ultime, viceversa, a ragione della loro dimensione, sono più facilmente manovrabili dai governi nazionali.

Per dare un'idea della complessità del concetto riferito alla dimensione abbiamo scelto le tavole statistiche elaborate da Stopford e Dunning riferite all'anno 1981. Le IM prese in esame sono 500 e rappresentano l'universo delle società più importanti che in quell'anno hanno superato all'incirca il mezzo miliardo di dollari di volume di affari (J. M. Stopford e J. M. Dunning, 1983).

Tra la prima IM e l'ultima (Exxon, Stati Uniti, petrolio, 113.197 milioni di dollari / Genesco, Stati Uniti, tessili, 662 milioni di dollari), corre una differenza pari a circa 171 volte il fatturato della capolista. Se consideriamo solo il volume delle vendite delle consociate all'estero, superiore al miliardo di dollari, l'elenco riporta 174 società, di cui la prima, sempre la Exxon, supera in fatturato circa 83 volte l'ultima società, la Cadbury Schweppes, Regno Unito, del settore alimentare. I rapporti mutano radicalmente se prendiamo in considerazione la percentuale del fatturato delle filiali estere sul totale delle vendite di ciascuna grande IM: al primo posto figura la Nestlé con il 97% circa, la Exxon scende al ventiduesimo posto con il 74%.

Anche nell'ambito dello stesso settore di attività i divari sono molto rilevanti. Nel campo automobilistico la prima IM, la General Motors statunitense, presenta un fatturato di circa 63 miliardi di dollari, a fronte dell'ultima IM, la Usines Chausson francese, con circa 850 milioni di dollari. La Fiat, per esempio, è terza con circa 19,3 miliardi di dollari, la Saab - Scania, svedese, con 3,1 miliardi di dollari occupa il ventunesimo posto, ecc.

L'origine nazionale classifica geograficamente le prime 500 IM, nel 1981, con la seguente ripartizione: 51,69% in America; 34,78% in Europa; 12,33% in Asia; 0,6% in Australia; 0,6% in Africa. Questa

ripartizione non ha subito attualmente sostanziali modifiche riflettendo la superiorità statunitense.

Tuttavia, questo non significa che la potenza industriale statunitense, superiore a tutti gli altri paesi, sia al tempo stesso la più multinazionalizzata. Alcune IM inglesi, svedesi e svizzere hanno un carattere più multinazionale di molte concorrenti imprese americane.

La spiegazione sta nella complessità delle condizioni in cui hanno operato ed operano le imprese europee, diversità di consumi, mercati nazionali limitati, politica tariffaria diversa, regioni di espansione produttivo-commerciale privilegiate, ecc. Laddove le imprese statunitensi hanno ampiamente approfittato del grande mercato interno, della sostanziale uniformità della legislazione e dei consumi. Senza contare che i mercati dell'America Latina hanno largamente favorito l'espansione e lo sviluppo delle IM statunitensi.

Al contrario, paesi piccoli come la Svizzera, il Lussemburgo, i Paesi Bassi hanno cresciuto IM come la Nestlé, la Ciba Geigy AG, la Sandoz AG, la Arbed SA, la Heineken Group, la Philips, la Royal Dutch/Shell, ecc., per i motivi opposti. Cioé, la ristrettezza del mercato interno e la disponibilità di capitale e di buone tecnologie hanno spinto le IM di questi paesi verso la crescita proprio sui mercati esteri.

Rowthorn ed Hymer, nel 1971, hanno esaminato a fondo i rapporti quantitativi tra le principali IM a livello mondiale, mettendo in risalto il recupero di quelle non americane e, soprattutto, la concorrenza giapponese manifestatasi a partire dal 1970. Le IM non americane hanno un carattere più internazionale, si basano cioè più sulle esportazioni che non sull'impianto di stabilimenti industriali; inoltre, esse svolgono attività prevalentemente in Europa. Cioè, concentrano maggiormente la loro azione su basi regionali, anziché a livello mondiale, dove invece prevale il modello di sviluppo delle IM americane.

Un'altra distinzione, altrettanto importante, riguarda la multinazionalizzazione a monte e quella a valle. La prima risponde all'esigenza di controllare il mercato delle materie prime necessarie alla produzione, la seconda è volta, invece, al controllo dell'espansione della produzione e della commercializzazione dei prodotti sui mercati esteri. I settori più multinazionalizzati sono quelli dove l'integrazione delle attività produttive e commerciali permette le più alte economie di scala. Lo sviluppo tecnologico ha impresso, in questo senso, uno sviluppo determinante ad alcuni settori di attività, come la chimica, l'elettronica, l'informatica, ecc., contribuendo ad alti gradi di specializzazione che hanno favorito diverse società ad avviarsi sulla strada della multinazionalizzazione.

Per questi motivi, la maggior parte delle attività estrattive (pe-

trolio, metalli ferrosi, ecc.) nonché il grande sfruttamento agricolo estensivo (frumento, caffè, tè, caucciù, cotone, ecc.) rappresentano settori fortemente multinazionalizzati, tra il 60 ed il 70% delle attività o delle vendite all'estero. Allo stesso modo l'industria chimica e quella farmaceutica sono multinazionalizzate dal 30 al 50% delle attività e delle vendite all'estero. Molto alta è la multinazionalizzazione di prodotti elettronici e dei loro componenti; invece, medio bassa risulta essere nella siderurgia, nel tessile e nei materiali da costruzione (10).

I processi di espansione riguardano sempre di più gruppi di imprese che si condizionano e si spingono reciprocamente alla conquista dei mercati esteri, sotto la pressione della concorrenza oligopolistica e dei legami tra le grandi aziende ed i loro fornitori (banche, assicurazioni, subappaltatori, società di servizi, ecc.). In ciò concordano i lavori di Vernon, Wells, Hufbauer, Hirsch sulla teoria del ciclo del prodotto, dove viene messa in luce la sequenza classica della crescita di una IM. Cioè, vantaggi tecnici, conquista del mercato interno, esportazioni, impianto della produzione all'estero, sviluppo delle filiali estere e dei contatti con i loro fornitori.

Più interessante per l'analisi geografica è l'individuazione dei riferimenti relativi alle attività di produzione e vendita delle IM nello spazio e lo studio degli effetti indotti sul territorio. Dalle micro aree, fino alle grandi regioni economiche, cioè dai micro ai macro effetti economici. Dallo studio scaturisce lo stravolgimento dello schema tradizionale dell'economia mondiale. Questa era fondata sul mercato e sulle capacità di ogni singolo stato di sovrintendere alle principali decisioni in ordine alla produzione ed allo sviluppo dei consumi; le imprese a loro volta perseguivano la logica di sviluppo propria della loro fisionomia. Negli ultimi venticinque anni, invece, le IM sono divenute autentici centri decisionali, con dimensioni ed interdipendenze tali da alterare la struttura degli equilibri economico-internazionali preesistenti.

Gli imperi economici del passato, fondati sulla produzione di beni di grande consumo, quali il petrolio, l'acciaio, i metalli ferrosi e non ferrosi, ecc., non turbavano quegli equilibri perché in sintesi riguardavano settori di attività specifici. Ma attualmente, con i consumi di massa, lo sviluppo delle comunicazioni, della pubblicità, ecc., non c'è

(10) In questo senso non è priva di significato la ricerca del numero delle IM per settore di attività. Sempre rifacendosi all'elenco delle prime 500 IM nel mondo, nel 1981, risulta che il raggruppamento metalli e prodotti metallici registra la più alta presenza di IM, con 66 unità; segue quello dei prodotti chimici con 48 imprese; il settore degli alimentari con 41 imprese; quello dei mezzi industriali per l'agricoltura con 47 unità; il settore dei motoveicoli con 37 imprese, ecc.

settore che non sia fortemente correlato agli altri con conseguente spostamento delle strutture di mercato a favore del gigantismo industriale tipico delle IM.

Volendo fornire solo alcuni parametri quantitativi di riferimento ricorderò che le Nazioni Unite stimarono la produzione del mondo libero, nel 1971, controllata da circa 250 grandi IM, pari a circa il 20% della produzione totale. Nel 1973, il Rolfe valutò il volume di affari consolidato delle più importanti IM pari al 30% circa del commercio internazionale del mondo libero.

Nel 1980, le Nazioni Unite hanno calcolato circa 98.000 affiliate di IM. Queste erano distribuite per il 57% nei paesi europei ad economia di mercato, per il 9% nel Nord America e per il 25% circa nei paesi in via di sviluppo. Più di un terzo di tutte le affiliate erano imprese con casa madre statunitense e più di un quinto erano imprese con casa madre britannica.

Procedendo ad analisi più approfondite, i calcoli delle Nazioni Unite hanno individuato, nell'anno 1980, 28.000 affiliate riferite alle prime 350 IM a livello mondiale. Nello stesso anno le vendite consolidate di queste grandi IM hanno raggiunto la cifra di 2.635 miliardi di dollari, equivalenti all'incirca al 28% del PNL di tutte le economie di mercato sviluppate ed in via di sviluppo nell'anno 1980 (Nazioni Unite, 1983).

Un altro dato molto interessante riguarda il numero complessivo di lavoratori impiegati in queste prime 350 grandi IM. Si tratta di 25 milioni di addetti, circa un quarto di tutto l'impiego nel settore manifatturiero nei paesi sviluppati ad economia di mercato.

Infine, quanto dicevamo a proposito della differente multinazionalità ed internazionalizzazione delle IM americane ed europee trova conferma nella tab. 1 che segue, dove sono evidenziate in percentuale le vendite estere delle più importanti IM industriali sul totale delle loro vendite. Ciò viene indicato sia con riferimento al settore industriale in generale, sia per paese di origine.

Dopo quanto precede, ci sembra chiara la sovrapposizione degli scambi commerciali delle grandi IM alle economie di scambio tra gli stati. E' evidente il rischio di questi squilibri nell'universo delle relazioni politiche ed economiche internazionali. D'altronde, ridisegnare la carta di questi rapporti nel breve e medio periodo, tentando di migliorarla, soprattutto in favore delle nazioni meno sviluppate, è un discorso che dura da decenni ed i cui risultati sono a tutti noti.

Le multinazionali italiane all'estero. — Non sono in pochi a ritenere che le aziende italiane, avendo finalmente concluso alla fine degli anni '70 e nei primi anni di questo decennio il processo di ristruttur-

TAB. 1

QUOTE PERCENTUALI DELLE VENDITE ESTERE
SUL TOTALE DELLE VENDITE DELLE PRINCIPALI IM INDUSTRIALI,
PER SETTORE PRODUTTIVO E PER PAESE DI PROVENIENZA
IN ALCUNI ANNI SIGNIFICATIVI

Settore	1971	1976	1980	Paese di origine	1971	1976	1980
Miniere	—	44	42	Canada	—	—	48
Costruzioni	—	—	48	Francia	44	49	54
Alimentari	27	27	30	Germania Fed. . .	46	47	51
Carta	27	29	27	Giappone	20	22	43
Chimica	40	45	48	Regno Unito . . .	29	28	41
Petrolio	21	37	49	Stati Uniti	23	30	31
Gomma	—	—	37	Europa	53	57	62
Metalli	24	26	36	Altri paesi	30	35	40
Macchinari	31	36	38				
Elettronica	28	32	41				
Trasporti	36	42	47				
Altri settori	30	35	40				

Fonte: Nazioni Unite, *Transnational corporations in world development*, Third Survey, New York, 1983, p. 48. Per esempio, nel settore minerario e nel 1980, le IM operanti nel settore stesso hanno venduto all'estero il 40% delle vendite totali. Di nuovo, le IM giapponesi, per esempio, nel 1980 hanno venduto all'estero il 43% delle vendite totali.

turazione industriale e finanziaria, siano entrate nella fase di espansione e concorrenzialità più vivace dalla fine degli anni del cosiddetto miracolo economico. Una precisa indicazione in questo senso ci viene dallo studio promosso di recente dal CNEL e realizzato dalla R e P, una società di consulenza di Torino, che ha operato in collaborazione con l'OSPRI (Osservatorio Sui Processi di Internazionalizzazione dell'Università Bocconi, 1986).

Dalla ricerca emergono due risultati fondamentali: il primo riguarda la direzione degli investimenti italiani, oggi prevalentemente orientati, con sempre maggiore propensione, verso i paesi industrializzati ad alta tecnologia, soprattutto nei settori dell'informatica e dei componenti elettronici, con conseguente calo dell'interesse verso i PVS dove il costo della manodopera è più basso; il secondo risultato riguarda i tipi di aziende che in questi ultimi anni si sono lanciate alla conquista di mercati esteri. Non più soltanto le grandi imprese, in tutto una decina, che da sole realizzano la massima parte del fatturato italiano all'estero, ma anche una nutrita schiera di piccole società che nono-

stante le loro dimensioni ridotte hanno raggiunto un livello in internazionalizzazione di tutto rispetto (11).

I dati confermano quanto dicevamo poc'anzi a proposito della differenza tra multinazionalità ed internazionalità delle IM che operano all'estero. Le grandi imprese europee, certamente non tutte, comunque quelle italiane in particolare, rivestono un carattere più internazionale che multinazionale, a ragione dei divari di sviluppo, rispetto alla politica strategica globale delle IM statunitensi.

La strategia di differenziazione geografica degli investimenti appare come il principale obiettivo perseguito dalle nostre aziende per non essere sopraffatte dai colossi americani e giapponesi. Anzi, è proprio nelle regioni di maggiore attività tecnologica, Europa, Stati Uniti e Giappone, che le IM italiane stanno intensificando i loro interventi. Ciò non significa soltanto aprire stabilimenti all'estero, significa soprattutto allacciare accordi ed alleanze internazionali tali da valorizzare le risorse di cui disponiamo, nell'innesto con altre più mature e vitali realtà aziendali multinazionali (12).

Il perseguimento di questa azione ha sempre prodotto risultati immediatamente positivi. Primo tra tutti, la conquista di nuovi mercati, cioè l'aumento delle esportazioni o quantomeno il consolidamento delle quote di mercato già esistenti. In secondo luogo, l'acquisizione di tecnologia, che significa mantenersi al passo con la concorrenza. Alcuni esempi ci vengono dalla Olivetti che ha stipulato negli Stati Uniti numerosi accordi nel campo delle tecnologie per l'automazione, dalla Pirelli che nel settore optronico (fibre ottiche, laser, ecc.) ha investito in Gran Bretagna (Focom Sistem), negli Stati Uniti (Litel) ed in Francia (Velec).

Nel settore chimico-farmaceutico, la Farmitalia-Carlo Erba possiede all'estero ventiquattro consociate, cinque unità produttive (Mes-

(11) I primi dieci gruppi industriali italiani, investitori all'estero sono: Pirelli, Fiat, Ferruzzi, ENI, Olivetti, IRI, Ferrero, Zanussi, Montedison e Buitoni-Perugina. Essi sono responsabili per oltre il 90% degli addetti e del fatturato totale delle nostre attività all'estero con partecipazioni di controllo.

(12) Si tratta di operazioni molto complesse e rischiose soprattutto per le piccole e medie società. Non mancano, tuttavia, esempi di *debacle* clamorose anche tra le grandi IM, come quella della Montedison con la Fermenta, oppure successi di notevole livello come le unioni Ferruzzi-Beghin Say, la Cinq di Berlusconi, Cir International-Valeo, Fiat-Sicorsky, Fiat-Matra, Olivetti-Triumph Adler, Buitoni-Davigel, ecc. Le nuove strategie puntano in particolare sull'immagine dell'azienda che, seppure IM, deve apparire quanto più di stampo locale. Cioè americana per gli americani, francese per i francesi, ecc.

Si possono presentare anche situazioni di complessità notevole, come la partecipazione della Libia al capitale della Fiat. Dopo dieci anni, dal 1976 al 1986, l'investimento di 400 miliardi di dollari effettuato dalla Libia nella grande casa automobilistica torinese si è trasformato per quest'ultima in una grossa fonte di problemi internazionali. Infatti, gli Stati Uniti bloccarono un'importante commessa con la Fiat nel timore che i proventi potessero finire alla Libia, che deteneva il 15% del capitale della società. L'operazione fu però subito sbloccata dopo l'uscita della Libia.

sico, Venezuela, Brasile, Spagna, Indonesia) e sette laboratori scientifici in Europa e nel resto del mondo. Un altro esempio ci viene dal gruppo Ferruzzi, il colosso agro-industriale di Ravenna, che ha formato e fa parte di numerosissime società suddivise in Europa, Nord e Sud America, con oltre 14 mila dipendenti all'estero, un milione di ettari di terreno, allevamenti di bestiame per migliaia di capi sparsi tra l'Argentina, il Brasile e gli Stati Uniti.

I primati nel settore agro-industriale del gruppo Ferruzzi riguardano i cereali, dov'è il primo commerciante della CEE, lo zucchero e l'amido in Europa, dov'è il primo produttore, la farina e l'olio di soia dov'è il primo produttore in Italia. Inoltre, il gruppo Ferruzzi è primo produttore di conserve vegetali in Brasile, dov'è anche alla guida della grande distribuzione, e primo produttore di carta per usi domestici e sanitari in Francia. Si tratta perciò di una IM integrata a livello verticale (dal seme al supermercato), ma anche in senso orizzontale (perché copre quasi tutti i settori di trasformazione delle principali materie prime agricole). Recentemente il gruppo si è lanciato anche nella produzione di etanolo attraverso la trasformazione delle eccedenze agricole in un impianto sulle rive del Mississippi. Stesso discorso per il gruppo Gavazzi, che opera nel settore dell'automazione dei processi produttivi e che è presente in Europa, Stati Uniti e Giappone.

Se le grandi aziende italiane vanno all'estero, le banche, le compagnie di assicurazione e le società di servizi fanno altrettanto. Per esempio, la Fininvest (gruppo Berlusconi) si è installata in Francia, Spagna, Portogallo e Canada. Le Assicurazioni Generali di Trieste controllano 118 società in 40 paesi e possiedono partecipazioni cospicue in altre 39 società sparse in Europa, Stati Uniti, Brasile, Colombia, Sud Africa ed Australia. La Banca Nazionale del Lavoro è la più sviluppata (11 filiali), la Banca Commerciale Italiana, l'Istituto di S. Paolo di Torino, sono altresì notevolmente proiettate sui mercati internazionali.

Tuttavia, come vedremo più avanti, la presenza degli investitori esteri nel nostro paese è pressoché doppia rispetto alle partecipazioni industriali italiane all'estero. Inoltre, mentre i nostri investimenti sono caratterizzati da partecipazioni paritarie o minoritarie, quelli esteri in Italia hanno, per l'85% dei casi, partecipazioni di controllo.

Ad analoghe conclusioni, seppure riferite all'anno 1981 rispetto alla ricerca R. & P. / OSPRI, giungono i risultati di uno studio recente condotto sulle imprese multinazionali italiane, a cura di N. Acocella, dall'Istituto Affari Internazionali di Roma (1985). Il lavoro, che fa parte della collana di pubblicazioni dell'Istituto di Ricerca ed Infor-

mazione sulle multinazionali (IRM) di Ginevra, costituisce un raro strumento di interpretazione della realtà multinazionale italiana, anche in chiave geografica.

Dall'elaborazione dei dati scaturisce chiaro il ritardo di tutto il sistema industriale italiano nel processo di multinazionalizzazione, sebbene l'attività delle nostre imprese abbia raggiunto un livello di internazionalizzazione di tutto rispetto, anche se non comparabile con quello dei paesi maggiormente industrializzati (13). In questo senso, il raffronto tra PIL ed IDE del nostro paese, con i dati emergenti dalle statistiche delle nazioni più industrializzate (RFG, Stati Uniti, Gran Bretagna, Svezia, Francia, Giappone, Canada) evidenzia a nostro sfavore un divario notevole. Mentre l'attività all'estero delle nostre industrie era pari, nel 1981, ad 1/34 di quella, per esempio, statunitense, il rapporto tra i due PIL era solo di 1/7.

Riguardo all'analisi della distribuzione geografica della nostra attività all'estero per grandi aree, sempre con riferimento all'anno 1981, distinguendo tra *fatturato*, *occupazione*, ed *investimenti diretti* risulta che l'indirizzo dei nostri IDE era prevalentemente rivolto verso i PVS (44,5%), seguivano a breve distanza i PS (43,6%), ed infine i PMS (11,9%). Anche gli indici sull'occupazione evidenziano l'indirizzo prevalente delle nostre imprese verso i PVS (54,9%), seguivano i PS (31,5%), ed i PMS (13,6%).

Ciò conferma la politica di espansione dell'imprenditorialità italiana, orientata negli anni scorsi verso attività estere a più alto contenuto di lavoro nei paesi a basso costo salariale e volta a concentrare gli investimenti diretti nei paesi sviluppati, con lo scopo di combattere più efficacemente la concorrenza sui suoi stessi mercati e non perdere la competitività tecnologica e le esportazioni. Il fatturato è correlato a questi due indirizzi, cioè, è maggiore nei PVS (57%), seguono i PS (36,1%) ed infine i PMS (6,9%).

Va precisato che questi indici si riferiscono soltanto all'anno 1981. E' necessario esaminare tutta la serie storica delle percentuali che riguardano le variazioni degli investimenti diretti, occupazione e fatturato, tra il 1974 ed il 1981, per constatare la tendenza ad investire nei PS, soprattutto dalla fine degli anni settanta in poi.

Infatti, se analizziamo le variazioni intervenute nell'investimento diretto nei PVS tra il 1974 ed il 1981, si nota subito una riduzione

(13) Dallo studio citato emerge che, nel 1981, gli addetti all'estero dell'industria italiana, riferiti alla globalità degli addetti nel settore (escluse le microimprese con meno di 20 dipendenti) erano pari all'8% circa dell'occupazione interna. Le vendite delle nostre affiliate raggiunsero il 12% circa del fatturato complessivo dell'industria italiana. Ma il dato più significativo è il valore delle vendite delle nostre consociate all'estero che fu di poco superiore al 50% delle nostre esportazioni.

ALCUNE PRESENZE ALL'ESTERO DELLE PRICIPALI IM ITALIANE ATTRAVERSO LE LORO PARTECIPATE

CANADA		
MONTEDISON	Himont Canada	
PIRELLI	Pirelli Cabies	
STATI UNITI		
CARLO GAVAZZI	Buitoni Foods	
WEBER	Carter Weber	
UNICEM	R. C. Cement	
UNICEM	U.S. Cement	
AGIP CARBONE	AGIP Coal USA	
FIAT TRATTORI	Hesston	
OLIVETTI	Docutel	
MONTEDISON	Ausinmont Compo	
FIAT ALLIS	FIAT Allis N. A.M.	
MESSICO		
PIRELLI	Condumex	
VENEZUELA		
FIAT AUTO	FIATV	
BRASILE		
FERRUZZI	Concrebas	
TEKSID	PMB. Productos Metallurgicos	
FIAT ALLIS	FIAT Allis Latino America	
OLIVETTI	Olivetti do Brasil	
FIAT AUTO	FIAT Automoveis	
PIRELLI	Pirelli Companhia Industr.	
ARGENTINA		
PIRELLI	Pirelli Neumaticos	
PIRELLI	Industrias Pirelli	
GERMANIA FEDERALE		
PARMALAT	Molkeret Weissenhorn	
FERRERO	Ferrero OHC	
IVECO	Magirus Deutz	
PIRELLI	Veth Pirelli	
PIRELLI	Metzeler	
OLIVETTI	Triumph-Adler	
AUSTRIA		
BURGO	Polser	
BELGIO		
MONTEDISON	Himont Belgium	
SPAGNA		
BORLETTI	Bressel	
PIAGGIO	Moto Vespa	
STAR	Starlux	
OLIVETTI	Hispano Olivetti	
SNIA	SNIAACE	
PIRELLI	Produtos Pirelli	
AGIP PETROLI	ERIAG	
OLIVETTI	Hermes Precisa	
GRECIA		
PIRELLI	Pirelli Hellas	
TURCHIA		
PIRELLI	Turk Pirelli	
FIAT TRATTORI	Turk Tractor	
FIAT AUTO	TOFAS	
REGNO UNITO		
ARISTON	Ariston Domestic Appliances	
BUITONI	Buitoni Ltd	
MARTINI E ROSSI	Martini e Rossi Ltd	
OLIVETTI	Acorn Computer	
ENICHEM	Enichem Elastomers	
PIRELLI	Pirelli Ltd	
PIRELLI	Pirelli General	
IVECO	IVECO FORD Trucks	
FIAT	Westland	
FERRUZZI	Berisford	
FRANCIA		
FIAT TRATTORI	Hesston France	
OLIVETTI	Nouvelle Logabax	
FERRUZZI	Beghin Say	
BUITONI	Buitoni A.S.	
SEGAFREDO ZANETTI	Vaudour Danon	
IVECO	UNIC	
BORLETTI	Vegla	
PIRELLI	Treficable Pirelli	
CIR	Valeo	
BUITONI	Davigel	
SINGAPORE		
SGS MICROELETTRONICA	SGS Semiconductor	
OLIVETTI	Olivetti PTY	
AUSTRALIA		
PIRELLI	Pirelli Ericsson Cables	

del 15,2%; l'occupazione si riduce dell'8% e solo il fatturato aumenta del 7,6%. Gli stessi indici, riferiti ai paesi sviluppati, sono tutti in aumento, più 24,7% per gli IDE, più 11,7% per l'occupazione, più 11,7% per il fatturato. Invece, sono tutti in diminuzione gli indici per i PMS. Osservando la scomposizione geografica dell'attività delle consociate estere di imprese italiane, relativamente all'industria manifatturiera (secondo il fatturato, l'occupazione è l'investimento diretto), sempre dal 1974 al 1981, rileviamo: aumento delle quote nei paesi della CEE e negli Stati Uniti; dimezzamento dell'attività dei PMS europei (soprattutto Europa del sud); riassetto delle attività nell'America Latina che, tuttavia, rimane con la CEE la principale area di attrazione e lievi progressi in Asia ed in Africa.

E' interessante constatare come i nostri processi di internazionalizzazione siano particolarmente correlati al protezionismo di certi mercati, soprattutto nei confronti delle imprese di piccole e medie dimensioni. La politica di penetrazione sui mercati esteri, secondo la formula della « strategia mista », risponde invece maggiormente all'obiettivo di ridurre i costi di produzione attraverso la rilocalizzazione delle attività produttive. Ciò non significa che i prodotti vengano reimportati in Italia. E' più importante che essi vengano venduti sul mercato locale o su quello dei paesi vicini.

Il discorso cambia per le imprese *resource-oriented*, che svolgono attività all'estero soprattutto al fine di ottenere alle migliori condizioni le materie prime di cui necessita il nostro sistema industriale. Basti pensare alle attività estrattive del gruppo ENI. L'esperienza della Olivetti negli Stati Uniti, invece, è tipica delle strategie di espansione volta all'acquisizione di tecnologie.

Un altro obiettivo da non sottovalutare è l'acquisizione di esperienza internazionale, cioè il *learning by doing*, che interessa tutte le imprese dalle dimensioni medie in poi. Dall'esame dei dati, infine, risulta abbastanza evidente l'interesse delle principali IM italiane alla riproduzione estera della loro attività sul mercato nazionale, attraverso una struttura più diversificata.

Le multinazionali estere in Italia. — I criteri generalmente usati, in via preliminare, per valutare il grado ed il ruolo « in entrata » delle IM sulla struttura industriale di un paese sono principalmente due: tasso di presenza, valutato sulla globalità delle più importanti IM che operano a livello mondiale per settori economici; percentuale degli investimenti operati dalle IM rispetto agli investimenti industriali diretti esteri complessivi.

TAB. 3

 PRESENZA DELLE PRINCIPALI IM IN ITALIA, RISPETTO AL PAESE DI ORIGINE
E PER SETTORI DI ATTIVITA'

Paese	Imprese multinazionali			Settori	Imprese multinazionali		
	Totale	n.	Italia %		Totale	n.	Italia %
Austria	3	—	—	Petrolio	33	15	45,5
Belgio	3	2	66,7	Materiali e prodotti da costruzione	20	6	30,0
Danimarca	1	—	—	Chimica	47	31	66,0
Finlandia	1	—	—	Farmaceutica, detersivi e cosmetici	30	27	90,0
Francia	22	16	72,7	Metallurgia e prodotti in metallo	66	20	30,3
Germania Federale	33	18	54,5	Impianti e macchinari meccanici	47	18	38,3
Gran Bretagna	67	31	46,3	Informatica	15	3	20,0
Lussemburgo	1	—	—	Prodotti elettrici ed elettronica	44	22	50,0
Norvegia	1	—	—	Veicoli a motore	36	15	41,7
Paesi Bassi	8	6	75,0	Aerospazio	7	3	42,9
Svezia	16	9	56,3	Alimentare	51	16	31,4
Svizzera	10	8	80,0	Bevande	14	6	42,9
Europa	166	89	53,6	Tabacco	7	4	57,1
Canada	18	5	27,8	Abbigliamento, tessuti, calzature	14	5	35,7
Stati Uniti	242	111	45,9	Prodotti cartari e del legno	26	5	19,2
Nord America	260	114	43,8	Gomma	9	4	44,4
Giappone	62	4	6,5	Altre attività	28	10	35,7
Australia	3	—	—				
Sud Africa	3	—	—				
Resto del mondo	6	—	—				
Totale	494	210	42,5	Totale	494	210	42,5

Escluse le 6 IM con casa madre italiana.

Fonte: Repertorio R & P e The World Directory of Multinational Enterprises, 1982-1983, J. M. Stopford e J. M. Dunning, cit. p. 129. Per esempio, l'Austria vanta tre importanti IM, ma nessuna di queste opera in Italia; nel settore petrolio operano prevalentemente a livello mondiale 33 IM, di queste 15 sono presenti in Italia, cioè rappresentano il 45,5% del totale (tasso di presenza).

Quasi tutte le pubblicazioni sull'argomento fanno riferimento alle statistiche elaborate da Stopford e Dunning già citate, che si riferiscono all'universo delle prime 500 IM che operano su scala mondiale. Perciò, escludendo le sei multinazionali italiane, su 494 imprese censite risulta che il 42,5% svolge attività in Italia. L'indice sale al 53,6% se consideriamo soltanto le IM europee e scende al 43,8% con riferimento alle IM del Nord America. La tabellà che segue fornisce in questo senso un quadro sufficientemente rappresentativo della presenza delle IM estere in Italia riferito anche ai settori di intervento. L'interesse risiede soprattutto nell'individuazione, per aree di attività e per paese, del numero delle principali IM operanti nel nostro paese.

Dal confronto per paese, tra il grado della presenza industriale in Italia, ed il grado di internazionalizzazione della produzione, sempre con riferimento al gruppo delle prime 500 IM, scaturisce la tabella n. 4 che segue, eloquentemente significativa, che pone in luce un altro aspetto della tabella n. 3.

TAB. 4

COMPARAZIONE PER PAESE
TRA GRADO DELLA PRESENZA INDUSTRIALE IN ITALIA
E GRADO DI INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLA PRODUZIONE,
NEL GRUPPO DELLE PRIME 500 MULTINAZIONALI

Paesi	Quota delle multinazionali con strutture produttive in Italia (%)	Quota della produzione all'estero sulle vendite mondiali delle multinazionali
Svizzera	80,0	79
Paesi Bassi	75,0	69
Francia	72,7	32
Belgio	66,7	68
Svezia	56,3	43
Germania Federale	54,5	22
Gran Bretagna	46,3	45
Stati Uniti	45,9	32
Canada	27,8	41
Giappone	6,9	8

Fonte: Repertorio R & P e The World Directory of Multinational Enterprises, 1982-1983, J. M. Stopford e J. M. Denning, cit., p. 130. Per esempio, l'80% delle IM svizzere hanno strutture produttive in Italia. L'universo delle IM svizzere produce all'estero il 79% di tutte le vendite del gruppo. Perciò, le IM svizzere hanno un forte carattere di multinazionalità, riscontrabile anche nel nostro paese.

Paesi piccoli come la Svizzera, oltretutto favorita dalle tradizioni di neutralità, il Belgio ed i Paesi Bassi sono notevolmente presenti attraverso le loro IM nel nostro paese, perché possiedono una multinazionalità fortemente correlata al basso grado di sviluppo della loro struttura produttiva interna. Cioè subiscono una forte spinta alla internazionalizzazione «forzata». Viceversa, il Giappone e la Germania Federale, sono meno propensi ad internazionalizzare la loro produzione, perché tendono a conquistare i mercati esteri soprattutto attraverso una articolata politica mercantile, perciò rilevano una presenza più ridotta.

Per la Francia, invece, va fatto tutto un discorso particolare, perché ci sono significative affinità con l'Italia e cioè: comparabilità della base economico-industriale; similitudine dei processi di sviluppo, sia per condizioni geoeconomiche che geopolitiche; omogeneità dei modelli culturali e sociopolitici, ed infine, perché paesi confinanti.

L'analisi per settori di attività pone subito in risalto la rilevante presenza in Italia delle più importanti IM che operano su scala mondiale nel campo della farmaceutica, della cosmetica e dei detersivi. Si tratta della percentuale più alta, il 90%. Tuttavia, anche la chimica, relativa agli altri settori di produzione, raggiunge livelli molto alti, il 66%. Seguono in ordine il tabacco, con il 57%, i prodotti elettrici ed elettronici, con il 50%, ecc.

Questi dati confermano in Italia la logica del modello generale degli IDE verso i mercati dei paesi industrializzati. Cioè, la propensione delle IM alla valorizzazione ed alla internazionalizzazione su questi stessi mercati delle loro attività ad alta tecnologia, dotate di *knowhow* esclusivi, per le quali possiedono vantaggi di produzione competitivi. Viceversa, nei settori già non tradizionalmente trainanti, i processi di internazionalizzazione, come il tessile e l'abbigliamento, le pelli ed il cuoio, il legno ed il mobilio, la nostra struttura industriale fortemente polverizzata condiziona negativamente l'interesse e perciò la consistenza dei flussi in entrata degli IDE.

Un caso a parte, invece, è rappresentato dal settore dell'informatica che è caratterizzato a livello internazionale da una struttura produttiva fortemente oligopolistica spinta alla penetrazione dei mercati con criteri prevalentemente mercantili. Per questo motivo su 15 IM di grandi dimensioni, a livello mondiale, solo 3 operano produttivamente in Italia.

Quantitativamente, la presenza delle grandi IM nel nostro paese, rispetto al complesso degli investimenti esteri industriali, pone in risalto i seguenti dati:

- 210 investitori multinazionali, pari al 28,2% degli IDE in entrata con partecipazione di controllo e/o di minoranza;

- 584 società industriali partecipate, pari al 48,5% dell'universo;
- 366.076 dipendenti, pari al 75,6% del totale (dati 1983);
- 58.588 miliardi di fatturato (dati 1983), pari all'81% del totale (R & P/OSPRI), (14).

La tabella n. 5 che segue fornisce in proposito alcuni dati molto significativi sulla presenza nel nostro paese delle IM, rispetto all'universo degli investimenti esteri, evidenziandone il tasso di nazionalità per paese di provenienza.

TAB. 5

INCIDENZA DELLE GRANDI MULTINAZIONALI
SULL'IDE NELL'INDUSTRIA ITALIANA
PER NAZIONALITA' DELLA CASAMADRE, 1985

Paesi	% sugli investitori	% sulle imprese partecipate	% sugli addetti (1983)	% sul fatturato (1983)
Stati Uniti	45,9	62,7	84,2	90,9
Canada	55,6	63,6	85,1	88,2
Nord America	46,2	62,7	84,3	90,8
Svezia	42,9	68,5	93,7	87,3
Gran Bretagna	39,2	56,3	76,1	83,5
Francia	20,8	52,6	76,4	86,7
Paesi Bassi	19,4	47,0	81,8	79,5
Germania Federale	17,5	40,1	62,2	68,1
Belgio	15,4	33,3	59,1	67,1
Svizzera	6,9	22,2	49,4	58,7
Europa (*)	19,1	41,8	70,3	75,4
Giappone	50,0	40,0	66,2	80,3
<i>Totale</i>	28,2	48,5	75,6	81,0

(*) Sono incluse tutte le nazioni dell'Europa Occidentale.

Fonte: Repertorio R & P e database REPRINT-OSPRI, cit., p. 133.

(14) Tra i casi più importanti di acquisizioni di grandi imprese italiane ricordiamo: Electrolux su Zanussi; Beccham su Zamberletti; Campbell Soup su Lazzaroni; Dart e Kraft su Osella ed Invernizzi; Pernod Richard su Ramazzotti, Bsn-Gervais Danone su Pastificio Ponte S. Giovanni; Unilever su Industria Olearia Italiana, ecc.

Scaturiscono da questi dati alcune considerazioni:

- *la penetrazione sul nostro mercato degli investitori esteri, nord americani, ed anglosassoni* (compresa la Svezia) *è di tipo prevalentemente multinazionale* (supera la media in termini di occupazione e fatturato). Soltanto il numero delle IM degli Stati Uniti, del Canada, della Gran Bretagna e della Svezia, rappresenta nel nostro paese il 40% circa rispetto al totale di tutti gli investitori esteri;
- *le multinazionali dei paesi europeo-continentali* (Francia, Paesi Bassi, RFG, Belgio) *non hanno una presenza numerica molto rilevante*, collocandosi tra il 15 ed il 20% rispetto al totale. In termini di fatturato ed occupazione presentano, invece, notevoli divergenze.

Riguardo alla propensione verso le diverse forme possibili di partecipazione al capitale delle nostre aziende prevale, come si è accennato, la via del controllo diretto. Inoltre, la disaggregazione dei dati per settori economici dimostra come vi siano attività fortemente dominate dalla presenza delle IM estere. Prevalgono i settori caratterizzati da strutture produttive oligopolistiche, come il petrolio, la chimica, l'industria delle automobili, la siderurgia e l'elettromeccanica. La nostra industria alimentare è entrata da pochi anni nel ciclo di sviluppo che attrae gli investimenti esteri e già registra una notevole presenza di IM straniere.

Comunque, il nostro mercato offre tuttora un potenziale di nuova penetrazione di rilievo, giacché soltanto il 42,3% delle grandi IM che fanno parte delle prime 500 a livello mondiale è presente in Italia. Se analizziamo i dati relativi alle 140 imprese a partecipazione estera nate tra il 1983 ed il 1985, distinguendo tra quelle create e quelle acquisite, si rileva che soltanto l'8% appartiene al primo gruppo. Risalendo all'indagine Soris alla fine del 1965, risulta che su 184 imprese a partecipazione estera, oggetto dell'indagine, il 72% apparteneva al gruppo delle nuove società e solo il residuo rientrava nella categoria delle acquisizioni (R & P-OSPRI/Soris, 1968).

Perciò, prescindendo in quest'ultimo ventennio dalla politica generale strategica delle IM e senza considerare il diverso dinamismo delle principali aree economiche mondiali, nonché le ricorrenti crisi economiche del mondo occidentale, non sembra che il sistema economico finanziario italiano abbia offerto le migliori opportunità alle imprese estere di conseguire nel nostro paese la maggiore espansione internazionale possibile della loro attività.

Tuttavia, se è vero che l'instabilità economica del nostro paese negli anni '70 non ha offerto molto spazio ad iniziative estere creatrici

di nuove imprese, va ricordato che negli anni '50 e '60 c'erano molte opportunità di trasferimento in Italia di tecnologie produttive allora ancora assenti. Perciò, attualmente, risulta più conveniente agli IDE la valorizzazione delle risorse esistenti e complementari. Infatti, il controllo dei mercati, in una situazione di accresciuta omogeneità internazionale dei modelli di consumo, tende soprattutto all'acquisizione di strutture già operanti, alla valorizzazione della tradizione e del *knowhow*.

Il giudizio sostanzialmente positivo delle principali IM a livello mondiale nei confronti delle prospettive offerte dal mercato italiano, collocato tra i primi cinque mercati al mondo, meriterebbe considerazioni approfondite. Infatti, l'attenzione viene rivolta in particolare alla ricerca di accordi di cooperazione, all'acquisizione di società eventualmente sottostimate, ma bene inserite in specifiche quote di mercato, cioè *market oriented*.

Un esempio ci viene dal nostro Mezzogiorno dove, malgrado gli incentivi attivati, la propensione delle IM estere ad investire non sembra prioritariamente dovuta a questi stimoli finanziari. Infatti, essi intervengono soltanto dopo la decisione circa l'investimento e solo come variabile alla loro localizzazione sul nostro territorio.

A questo proposito va ricordato lo spostamento baricentrico di alcune attività in altri paesi del bacino mediterraneo, come la petrolchimica e la siderurgia a favore della Spagna, del Portogallo e della Grecia. Ciò è dovuto in parte al travaso di attività a basso valore aggiunto verso i PMS, in parte, alle difficoltà burocratiche per accedere alle agevolazioni fraposte agli IDE nel Mezzogiorno. Ciò risulta particolarmente grave per le medie e piccole imprese estere, che, perciò, vengono dirottate altrove.

Conclusioni. — Concludere su questo argomento ci sembra ambizioso. Questi appunti hanno voluto fornire solo alcuni richiami e brevi accenni alla complessità di un fenomeno la cui vastità trascende le capacità di ricercatori singoli. Lo dimostrano gli studi più recenti che sono frutto del lavoro di gruppo di numerosi specialisti a livello pluridisciplinare. Inoltre, com'è convinzione di tutti, questa materia è caratterizzata da un dinamismo talmente accentuato da non consentire previsioni di lungo periodo, ma soltanto di breve od al massimo medio periodo.

Forse è proprio questo l'aspetto più interessante. Infatti, attraverso lo studio quotidiano del comportamento delle più importanti IM nell'ambito dei rispettivi spazi economici possiamo prevedere nuove strategie e così tracciare nuovi itinerari dei flussi di investimento, controllare lo sviluppo dei vecchi impieghi di capitale, l'efficacia degli

incentivi, la stabilità delle relazioni tra i governi nazionali, la dinamica dei mercati, gli scambi « sommersi », ecc. Perché, come afferma il George, la geografia dell'industria e dei mercati cambia tutti i giorni.

Spiace invece constatare che, soprattutto nel nostro paese, non sono in molti i geografi che si sono dedicati a questo argomento. Emerge la presenza degli economisti, come se fossero gli unici ad avere la facoltà di indagare e dissertare su questo importante fenomeno. Non siamo assolutamente d'accordo. Ci confortano i richiami del Massi, del George, del Taylor, del Thrift, del Cole, del Raffestin, del Muscarà, del Nice, del Toschi, del Merlini e tanti altri che, direttamente od indirettamente, allorché si sono imbattuti in questo argomento, lungi dall'evitarlo, ne hanno sottolineato l'importanza proprio per la geografia politica ed economica.

Altro aspetto importante, come dicevamo in apertura, è la concentrazione dell'attenzione. In genere, quando si pensa alle IM il pensiero corre subito al neocolonialismo, ai paesi sottosviluppati, od in via di sviluppo. E' giusto, ma non è tutto. I paesi industrializzati rappresentano la base di partenza dell'attività delle IM che agiscono in funzione dell'economia di scambio propria di questi paesi. Perciò, non bisogna pensare alle IM avendo presente solo il sottosviluppo, i paesi in via di sviluppo e lo sfruttamento perpetrato dalle IM nei confronti di molti di questi paesi. Perché altrettanto avviene nei paesi sviluppati, solo che qui si percepisce di meno. Inoltre, la carenza di molti dati, gelosamente custoditi dalle IM, permette rappresentazioni solo parziali dei fenomeni e comunque non totalmente esaustive.

Da quanto precede, le IM statunitensi, inglesi, canadesi, giapponesi, tedesche e francesi rappresentano praticamente l'universo del fenomeno. Ci sembra di ritenere che queste IM con la loro attività ripropongano la divisione geopolitica del nostro planisfero, così come si è sviluppata in questi ultimi decenni, da Jalta in poi, per effetto del consolidamento dei blocchi Est-Ovest.

Di importanza emergente sono le IM dei paesi socialisti, soprattutto quelle formatesi con il concorso di flussi finanziari provenienti da più paesi della stessa area geopolitica. Le *joint venture* a capitale misto, invece (area socialista ed area occidentale), rappresentano ancora una novità di cui non è possibile allo stato attuale formulare alcuna previsione.

Dagli studi condotti riteniamo che la ripartizione delle IM nel mondo per grandi aree economiche, geopolitiche e per settori merceologici, rappresenti il risultato di due diverse circostanze: la prima riguarda le potenzialità individuali, la seconda il peso di accordi preventivi tesi a migliorare la convivenza delle IM nell'ambito dello stesso gruppo di attività.

Ci siamo più volte chiesti, infatti, perché una grande IM abbandoni un mercato, almeno apparentemente promettente, per rivolgere altrove la sua attenzione, magari dove sono presenti altri concorrenti. Ci chiediamo spesso perché alcuni paesi sottosviluppati, dominati dalla presenza non sempre positiva di queste imprese, sono tanto lenti nell'attuare una qualsiasi forma di reazione. Gli interrogativi potrebbero continuare a lungo senza cambiare la sostanza delle risposte.

Riteniamo esistano a monte di questi discorsi geostrategie differenziate delle IM per settori merceologici di cui non è possibile fare, se non induttivamente, che una modesta ricostruzione per di più a distanza di molti anni. E' noto del resto che numerosi conflitti tra stati sono scaturiti da dissidi tra IM per la conquista di un mercato, oppure per il controllo di certe materie prime o fonti di energia, oppure per garantire il regolare svolgimento di alcuni trasporti e così via.

A prima vista può sembrare più frequente un contrasto tra una IM con un governo che tra stesse IM. E' sufficiente scorrere gli eventi economici di questi ultimi trent'anni per rendersi invece conto del contrario. Anzi, sono proprio questi scontri, mai dichiarati e quasi sempre scarsamente noti, a condizionare lo sviluppo economico di intere regioni. Comunque, si tratta sempre di situazioni molto complesse in cui agiscono ed interagiscono numerose variabili.

Crediamo che con il progresso tecnologico, l'avanzata del terziario e la spinta alla mondializzazione dell'industria, le IM diventeranno sempre più il fattore determinante per il decollo delle aree più arretrate e per l'armonizzazione dei mercati. Perciò aumenterà il dualismo Nord-Sud, nella misura in cui, attraverso una più attenta gestione della loro organizzazione, le IM non tenteranno di realizzare una più equa ripartizione del valore aggiunto, anche attraverso la divisione internazionale del lavoro.

BIBLIOGRAFIA

- AA.VV., *L'influenza delle imprese multinazionali sull'economia e sulle relazioni internazionali*, Milano, F. Angeli, 1976.
- ACOCCELLA N., *Imprese multinazionali ed investimenti diretti, le cause dello sviluppo*, Milano, Giuffrè, 1975.
- ID., *L'impresa pubblica italiana e la dimensione internazionale: il caso dell'IRI*, Torino, Einaudi, 1983.
- ID., *Le multinazionali italiane*, Bologna, Il Mulino, 1985, pp. 40-41-43-45-64.
- BEDJAOUI M., *Pour un nouvel ordre économique international*, Parigi, UNESCO, 1979.
- BERTIN G.-Y. (a cura di), *La croissance de la grande firme multinationale*, Parigi, CNRS, 1973.

- ID., *Le multinazionali*, Bologna, Il Mulino, 1977, pp. 12-15.
- BIAGIOLI A., *Le imprese multinazionali a base italiana*, in « Boll. Banca d'Italia », Roma, 1974 (maggio-agosto).
- BILARDO U., MUREDDU G. e PIGA P., *Geopolitica delle materie prime minerarie*, Milano, F. Angeli, 1984, pp. 283, 285, 362.
- BRERETON B. F., *U.S. multinational companies: operations in 1984*, in « Survey of current business », U.S. Department of Commerce, Washington, 1986, vol. 66, n. 9, p. 27.
- BUCKLEY P. J. e CASSON M., *The future of the multinational enterprise*, Londra, MacMillan, 1976.
- BUZNEV A., *Le multinazionali e il militarismo*, Mosca, Progress - Genova, EDEST, 1985.
- CÉLERIER P., *Géopolitique et géostratégie*, Parigi, PUF, 1961.
- CENSIS, *Il processo di internazionalizzazione dell'economia italiana negli anni settanta*, Roma, 1982.
- DATAR, *Investissements étrangers et aménagement du territoire*, Parigi, 1974.
- DESIO A., *L'oro nero nel sottosuolo della Libia*, in *Le vie del mondo*, Milano, Alfieri e Lacroix, 1960.
- DUNNING J. M., *International production and the multinational enterprise*, Londra, Allen e Unwin, 1981.
- FOGLIO A., *I mercati dell'Europa socialista*, Milano, F. Angeli 1979, pp. 48-49 e 54-55.
- FRANKO L. G., *The european multinationals*, Londra, Harper e Row, 1976.
- GARCIA A., *Géographie des échanges internationaux*, Parigi, Litec, 1982, p. 146 e segg.
- GATT, *Le commerce international en 1985-1986*, Ginevra, 1986.
- GEORGE P., *La geografia nella società industriale*, Milano, F. Angeli, 1976, p. 125.
- GREGORY G., *La montée de la firme mondiale*, in « Analyse et Prévision », 1969.
- HIRSCH S., *Location of industry and its competitiveness*, Oxford, Clarendon Press, 1967.
- HYMER S., *Le imprese multinazionali*, Torino, Einaudi, 1974, pp. 19-20.
- HUFBAUER G., *Synthetic material and the theory of international trade*, Londra, Duckworth, 1966.
- LOHAUSEN J. V., *Les empires et la puissance. La géopolitique aujourd'hui*, Parigi, Livre-Club du Labyrinthe, 1985.
- MASSI E., *Funzione della geografia in un mondo in trasformazione*, in « Boll. Soc. Geogr. Ital. », 1977.
- ID., *La geografia dell'industria*, Marzorati (in corso di stampa).
- NAZIONI UNITE, *Transnational Corporation in world development, Third Survey*, New York, 1983, pp. 33-46-47.
- ID., *Transnational Corporation in world development*, New York, 1983.
- OCDE, *Investissement international et entreprises multinationales*, Parigi, 1984.
- OMAN C., *Les nouvelles formes d'investissement dans les pays en développement*, OCDE, Parigi, 1984.
- OZAWA T., *Multinationalism Japanese style*, Princeton, University Press, 1979.

- PARKER J. E. S., *The economics of innovation: the national and multinational enterprise in technology change*, Londra, Longman, 1978.
- POUNDS N. J. G., *Manuale di geografia politica*, Milano, F. Angeli, 1985.
- RAFFESTIN C. (a cura di), *Per una geografia del potere*, Milano, Unicopli, 1981.
- RAPPORTO BRANDT, *Nord-Sud*, Milano, Mondadori, 1980.
- RAPPORTO CNEL, *Italia multinazionale*, vol. I e II, Milano, Sole 24 Ore, 1986.
- RAPPORTO LONG, *Implications of multinational firms for world and investments and for U.S. trade and labor*, Washington, U.S. Senate, Committee on Finance, 1973.
- RAPPORTO WATKINS, *Foreign ownership and the structure of canadian industry, Report of the task force*, Ottawa, Conseil Office, 1968.
- ROWTHORN R. e HYMER S., *International big business*, Londra, Cambridge University Press, 1971.
- SACCO G., *Industria e potere mondiale*, Milano, F. Angeli, 1980, pp. 158 e segg.
- SAVARY J., *Les multinationales françaises*, Parigi, IRM-PUF, 1981.
- SCIARELLI S., *L'impresa multinazionale*, Napoli, Giannini, 1973.
- SECCHI B., *La rilocalizzazione produttiva italiana nei PVS*, Milano, Giuffrè, 1983.
- SORIS, *Effetti degli investimenti esteri in Italia*, Milano, Etas Kompass, 1968.
- STOPFORD J. M., *Changing perspective on investment by british manufacturing multinationals*, in «Journ. of Intern. Business Studies», 1976.
- STOPFORD J. M. e DUNNING J. H., *Multinationals company performance and global trends*, Londra, Macmillan, 1982, pp. 113 e segg.
- SYLOS LABINI P., *Il sottosviluppo e l'economia contemporanea*, Bari, Laterza, 1983, p. 126 e segg.
- TAYLOR M. J. e THRIFT N. J., *The geography of multinationals*, Londra, Croom Helm, 1981.
- THOMAS N. e INGO W., *Multinationals under fire*, New York, John Wiley, 1980, p. 567.
- VERNON R., *Les entreprises multinationales*, Parigi, Calman-Lévy, 1972.
- ID., *Sovereignty at bay*, New York, Basic Books, 1971.
- VIGNOLO M., *Gheddafi*, Milano, Rizzoli, 1982, pp. 152, 154, 156.
- WILKINS M., *The emergence of multinational enterprise*, Harvard, University Press, 1979.

POLITICAL GEOGRAPHY AND ECONOMIC GEOSTRATEGY: MULTINATIONAL COMPANIES. — The importance that multinational companies have acquired in the last decades, as to the entity and the main trends of international trade, raises important questions about their capacity to affect the development of the most undeveloped countries as well as consumption in industrialized countries.

National governments are anxious to keep growing power of multinational geopolitic scene under control. In particular, the A. examines this phenomenon in relation to Italy, reaching the conclusion that there is an identity of conduct with multinational companies in other industrialized countries.

Roma, Università degli Studi «La Sapienza», Dipartimento di Analisi Regionale.