

Il ruolo degli investimenti diretti esteri nella globalizzazione dell'economia *

JOHN H. DUNNING

1. Introduzione

Non vi è alcun dubbio che l'attività economica – di qualsiasi genere essa sia – sta andando verso una globalizzazione, e non nella direzione inversa. Con l'avvicinarsi della fine del XX secolo, il mondo va certamente verso una globalizzazione della produzione e dei mercati, così come più di un secolo fa si passò da imprese locali a imprese con una dimensione nazionale. Risulta anche palese che sia a livello d'impresa sia di nazione l'attività economica transnazionale sta diventando sempre più interdipendente. La caratteristica più distintiva della globalizzazione – se raffrontata con altre forme d'internazionalizzazione – è, forse, l'integrazione delle attività internazionali a valore aggiunto delle imprese e dei paesi, in modo tale da creare un legame indissolubile tra la prosperità di una qualsiasi impresa e la sua produzione o la sua attività di commercializzazione per l'estero. Anche il benessere di ogni nazione è strettamente dipendente da quello di altri paesi con i quali i suoi residenti concludono affari.

Come spiegheremo fra poco, la globalizzazione, la profonda integrazione e le attività delle imprese multinazionali (IMN) vanno di pari passo. Prima di sviluppare quest'osservazione, tuttavia, dobbiamo innanzitutto individuare le caratteristiche principali della globalizzazione e i motivi della sua continua crescita nell'ultimo decennio.

□ Rutgers University, Faculty of Management, Newark (Usa).

* Quest'articolo si basa su una relazione presentata dall'autore a un seminario su "Un regime d'investimento per gli APEC" organizzato dalla Georgetown University nell'ottobre 1994.

Dobbiamo quindi analizzare il ruolo che hanno avuto in passato e che continuano ad avere nel presente gli investimenti diretti esteri (IDE), e altre forme di attività transnazionali, nell'influenzare il modello e gli effetti della globalizzazione. Infine dobbiamo mettere in risalto alcuni dei cambiamenti che sono in atto nelle motivazioni e nel carattere delle attività delle IMN, mentre l'economia di mercato si avvia verso una nuova fase di capitalismo, variamente definito come capitalismo "di alleanza", capitalismo "collettivo", e "nuovo" capitalismo.¹

2. Globalizzazione, il suo significato e i motivi della sua crescita

È già stata pubblicata una pletera di libri, articoli e servizi giornalistici sulla natura e sulla portata della globalizzazione. Tra le varie definizioni di globalizzazione la nostra preferenza va a quella data da Anthony McGrew, uno dei curatori dell'opera *Globalization and the Nation States* pubblicata nel 1992 (McGrew e Lewis 1992, p. 23), il quale scrive:

"La globalizzazione fa riferimento ai molteplici legami e interconnessioni esistenti tra stati e società che costituiscono l'attuale sistema mondiale. Essa descrive il processo mediante il quale gli avvenimenti, le decisioni e le attività in una parte del mondo hanno conseguenze per i singoli e per le comunità in parti molto distanti del globo. La globalizzazione ha due aspetti distinti: l'ampiezza (o estensione) e l'intensità (o approfondimento). Da un lato, essa definisce una serie di processi che coprono gran parte del globo o che agiscono in tutto il mondo; il concetto ha quindi una connotazione spaziale [...]. Dall'altro lato essa implica anche un'intensificazione dei livelli di interazione, interconnessione o *interdipendenza* tra stati e società che costituiscono la comunità mondiale. Di conseguenza, insieme all'estensione si verifica un approfondimento dei processi globali".

In poche parole la globalizzazione sta conducendo alla trasformazione strutturale di imprese e nazioni, e sta creando nuove relazioni e nuove dipendenze. A volte la trasformazione ha luogo principalmente a livello regionale – come ad esempio nei casi NAFTA,

¹ Si vedano, per esempio, Gerlach (1992), Lazonick (1992) e Dunning (1994).

APEC e Unione Europea –, a volte a livello globale. Tuttavia i vantaggi di un'integrazione globale o regionale devono essere messi sempre più spesso a confronto con i vantaggi di un adattamento dei prodotti o dei processi produttivi ai particolari bisogni dei consumatori nazionali o alle specifiche potenzialità d'offerta di un paese. Per questo è stato coniato il termine "glocalizzazione" (*glocalization*).

Le cause principali del fenomeno di globalizzazione sono ben note. In quest'articolo ne rileveremo soltanto due. La prima è la pressione sui produttori – da parte sia dei consumatori sia dei concorrenti – per creare continuamente nuovi prodotti e per migliorare la qualità dei beni e dei servizi esistenti. Allo stesso tempo l'aumento dei costi di ricerca e sviluppo (R&S) e la continua riduzione dei cicli di vita del prodotto costringono le imprese sia a ridimensionare la verità della loro produzione sia a cercare mercati più ampi. Inoltre, con la generalizzazione delle scoperte tecnologiche, le imprese si rendono sempre più conto della necessità di combinare le loro competenze essenziali con quelle di altre imprese. Da qui l'emergere di alleanze strategiche e di reti di collegamento fra imprese, di cui successivamente ci occuperemo con più attenzione.

La seconda causa della globalizzazione – che può essere meglio descritta per molti versi come la rimozione di un ostacolo – è la rinascita di politiche orientate verso il mercato, perseguite dai governi nazionali e dalle autorità regionali. Negli ultimi cinque anni soltanto, più di trenta nazioni hanno abbandonato la pianificazione centrale come regime economico principale per allocare risorse scarse, mentre più di ottanta paesi hanno liberalizzato le loro politiche rispetto agli afflussi di IDE. La privatizzazione delle imprese statali, la liberalizzazione dei mercati – in particolare per i servizi – e l'eliminazione di una moltitudine di regolamenti strutturali statali che creavano distorsioni hanno concorso a rendere più facile il movimento transfrontaliero di capitali, prodotti e persone, sia all'interno delle IMN che tra imprese indipendenti, o gruppi di imprese di nazionalità diversa.

Vi sono stati mutamenti nell'organizzazione dell'attività economica che hanno messo in luce e rafforzato queste due spiegazioni della globalizzazione e ne hanno modellato il carattere. A livello microeconomico questi cambiamenti possono essere meglio esemplificati dall'emergere di un approccio più flessibile, ma pur sempre sistematico, alla produzione, insieme a una crescente consapevolezza da parte delle imprese della necessità di stringere relazioni salde e dinamiche con altre imprese, per poter godere appieno dei benefici

dei propri vantaggi competitivi. A livello macroeconomico, questi cambiamenti riflettono gli oneri e i benefici mutevoli delle modalità alternative di allocazione delle risorse scarse e, in particolare, riflettono le condizioni poste dalla globalizzazione ai governi nazionali o ai regimi sovranazionali.

Poiché ci troviamo ancora nel pieno di questi cambiamenti tecno-economici e socio-istituzionali, è prematuro esprimere un giudizio sulla loro portata e sulle conseguenze per l'economia mondiale. Tuttavia i segnali che siamo riusciti a percepire per il momento indicano un orientamento dello sviluppo economico molto diverso da quello sperimentato negli ultimi cinquant'anni.

Per quanto riguarda l'organizzazione microeconomica delle attività imprenditoriali, varie sono le forze in atto che stanno spingendo le imprese a sostituire il sistema di produzione di massa, o "fordista". In primo luogo un livello più alto di vita - soprattutto nelle nazioni che compongono la Triade² - ha portato i consumatori a riorientare le loro abitudini di spesa. È sempre maggiore l'attesa di prodotti impeccabili, di miglioramenti continui del prodotto e di beni e servizi innovativi. Allo stesso tempo la pressione della concorrenza richiede alle imprese di rivedere le loro procedure di controllo dei costi, coprendo tutti gli aspetti organizzativi, dalle giacenze ai livelli occupazionali e alle spese di pubblicità. Oggi è di moda uno schema di produzione essenziale.

In secondo luogo, le nuove tecnologie degli anni '80 e '90, come la progettazione o le tecniche di produzione computerizzate e la miniaturizzazione dei componenti, non soltanto permettono alle imprese di esercitare un controllo più rigoroso sulla qualità dei prodotti, ma rendono anche possibile l'utilizzo di macchinari e attrezzature polivalenti.

In terzo luogo, gli attuali progressi organizzativi e tecnologici richiedono una sintesi molto più ravvicinata tra le funzioni di innovazione e quelle di produzione dell'impresa, nonché un apprendimento più interattivo. In realtà, come dicono Kenney e Florida (1993, p. 303), «la fabbrica stessa sta diventando un laboratorio di ricerca, uno scenario per l'innovazione sia di processo che di prodotto». In questo nuovo ambiente, le conoscenze e il lavoro intellettuale vengono mobilitati su una base di collaborazione; le capacità tecniche, le idee e le esperienze della manodopera vengono continuamente utilizzate per

² Formata da Stati Uniti, Unione Europea e Giappone.

aumentare la produttività e la qualità del prodotto. Una tale produzione guidata dall'innovazione rende più agevole l'integrazione funzionale dei compiti e, in modo più esplicito, socializza l'organizzazione della produzione.

3. Le modalità della globalizzazione

Un altro carattere distintivo della globalizzazione è l'impatto sullo svolgimento delle attività commerciali transnazionali. Per gran parte della storia moderna industriale, cioè fin dalla seconda metà del Settecento, gli scambi commerciali a corto raggio di beni, servizi e capitali sono stati lo strumento principale degli scambi commerciali a livello internazionale. Fin dal 1914, tuttavia, l'investimento diretto, che trasferisce un pacchetto di risorse e di capacità *all'interno* della stessa impresa, aveva già iniziato ad assumere una certa importanza nel collegamento delle economie nazionali, in particolare tra la madrepatria e le colonie, e fra il Nord America e l'Europa Occidentale. Soltanto dopo la seconda guerra mondiale gli IDE assunsero un ruolo fondamentale come meccanismo capace di fornire beni e servizi ai mercati stranieri, e soltanto dagli anni '80 l'attività rivolta all'estero delle IMN è diventata una forma significativa di attività economica internazionale non limitata a poche economie industrialmente avanzate.³ Inoltre solo nell'ultimo decennio il mondo, e in particolare il mondo industrializzato, ha assistito a un boom di fusioni e acquisizioni (F&A) e a uno sviluppo di accordi di cooperazione transnazionali. Come gli IDE, queste F&A e queste alleanze sono sia causa sia effetto della globalizzazione.

Le tabelle seguenti offrono alcune statistiche che illustrano la crescita delle transazioni internazionali: *inter alia* ci rivelano il passaggio da un tipo di transazione rivolto a un'integrazione *superficiale*, a un altro diretto invece a un'integrazione *profonda*. Iniziamo con il considerare la tabella 1. La caratteristica più saliente di questa tabella è che dal 1980 il commercio mondiale, l'investimento mondiale e la quantità di trasferimenti di tecnologia non legati a investimenti mobi-

³ Per ulteriori particolari il lettore può consultare Dunning (1993a) e UNCTAD (1994).

TABELLA 1

INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI A LIVELLO MONDIALE E
INDICATORI ECONOMICI SELEZIONATI, 1992, E TASSI DI CRESCITA
PER GLI ANNI 1981-1985, 1986-1990, 1991 E 1992
(miliardi di dollari e valori percentuali)

Indicatore	Valori a prezzi correnti, 1992	Tasso di crescita annuo (%)			
		1981-1985 ^a	1986-1990 ^a	1991	1992
Flussi di IDE in uscita	171	3	24	-17	-11
Stock di IDE in uscita	2.125 ^b	5	11	10	6
Vendite di affiliate estere di ITN ^c	4.800 ^d	2 ^e	15	-13	-
Pil corrente al costo dei fattori	23.300	2	9	4	5
Investimenti interni lordi	5.120	0,4	10	4	5
Esportazioni di beni e servizi	4.500 ^d	-0,2	13	3	-
Royalty e diritti vari	37	0,1	19	8	5
Alleanze strategiche ^b	327 ^f	258 ^g	388 ^g	297	395

^a Stime ponderate del tasso di crescita, basate su un'equazione di regressione semi-logaritmica.

^b 1993.

^c Stime basate sull'extrapolazione delle vendite mondiali delle affiliate delle imprese transnazionali (ITN) in uscita da Germania, Giappone e Stati Uniti sulla base dell'importanza relativa di questi paesi nello stock mondiale di IDE in uscita.

^d 1991.

^e 1982-1985.

^f Media annua 1981/1992.

^g Media annua.

^h Numero. In settori a tecnologia avanzata.

Fonti: UNCTAD, Division on Transnational Corporations and Investment, dati basati sulle statistiche del Fondo Monetario Internazionale relative alla bilancia dei pagamenti e aggiornate all'aprile del 1994 nonché su dati inediti forniti dalla Banca Mondiale, Dipartimento di Economia Internazionale.

liari (*non-equity technology transfers*) e/o di associazioni transnazionali sono tutti aumentati a un tasso più veloce del Pnl mondiale.⁴ In particolare gli IDE sono aumentati rapidamente nella seconda metà degli anni '80. Dati più recenti suggeriscono una ripresa dei flussi di IDE negli anni 1993 e 1994, in particolare dagli Stati Uniti e da alcuni paesi in via di sviluppo, come la Cina.⁵ Una serie separata di

⁴ Se misurati in diritti speciali di prelievo (DSP) i tassi sarebbero stati ben diversi; in particolare i tassi di crescita degli IDE negli anni '80 sarebbero stati più bassi, mentre sarebbero risultati più elevati quelli degli anni '90.

⁵ Si veda UNCTAD (1995).

dati, presentata nella tabella 2, mostra come, per la stragrande maggioranza dei paesi, l'importanza per l'economia interna degli scambi commerciali e degli IDE sia aumentata notevolmente nell'ultimo decennio.

Passiamo ora al ruolo degli IDE e delle IMN in un'economia che tende a diventare globale. Nelle tabelle 3 e 4 si trovano alcune statistiche rilevanti sul livello e sulla composizione geografica degli stock di IDE in entrata e in uscita. La tabella 5 valuta il ruolo degli IDE rispetto a quello delle esportazioni e delle licenze come strumento per servire tre mercati industriali di spicco. La tabella 6 presenta alcune caratteristiche principali dell'attività delle IMN; la tabella 7 elenca i motivi che hanno portato le F&A a essere la forma di crescita più veloce degli IDE negli anni '80.

Nel commentare questi dati, vorremmo sottolineare in particolare sette punti.

1. Se consideriamo gli stock di IDE in entrata e in uscita come percentuale del Pil, praticamente in tutti i paesi tale percentuale è aumentata notevolmente negli ultimi 25 anni; questi dati sono, forse, gli indicatori migliori in nostro possesso della crescita di un'integrazione "profonda".

2. Gli IDE in uscita riguardano ancora soprattutto paesi industrializzati, sebbene quelli in via di sviluppo come la Corea, Taiwan e la Cina stiano crescendo rapidamente.

3. Il rallentamento della crescita degli IDE tra il 1990 e il 1992 - fenomeno in parte invertito negli ultimi due anni - fu in parte ciclico, e non fece che riflettere la recessione in corso negli Stati Uniti e in Europa. Fu anche in parte il riflesso di un netto taglio agli IDE da parte del Giappone, in seguito *inter alia* all'enorme deflusso di IDE nella seconda parte degli anni '80 e a un'economia interna meno dinamica.

4. Per i motivi illustrati nella tabella 7, le F&A furono la forma privilegiata di investimento diretto negli anni '80, ma tale forma subì una netta riduzione negli anni '90; tuttavia nel 1993 e nel 1994 si è assistito a una certa ripresa di attività di F&A.

5. Gli IDE si concentrano principalmente in settori ad alta intensità tecnologica o d'informazione e in settori di produzione e servizi orientati alla crescita.

TABELLA 2

DUE INDICATORI DEL GRADO DI COINVOLGIMENTO
GLOBALE DI UN PAESE
(valori percentuali)

IDE (Stock)/Pil 1980 e 1992 Investimenti in entrata e in uscita divisi per il doppio del Pil				Scambi commerciali/Pil 1980 e 1991 Esportazioni + Importazioni divise per il doppio del Pil			
*		1980	1992	*		1980	1991
1	Paesi Bassi	18,3	33,6	1	Singapore	206,9	196,72
2	Belgio/Lussemburgo	5,2	23,6	2	Hong Kong	104,1	144,12
3	Svizzera	18,1	22,0	3	Belgio/Lussemburgo	58,0	107,90
4	Regno Unito	13,6	21,8	4	Malesia	44,9	90,52
5	Canada	14,4	21,2	5	Paesi Bassi	44,9	61,05
6	Malesia	13,5	20,9	6	Irlanda	55,2	51,79
7	Australia	4,9	18,5	7	Svizzera	32,5	49,13
8	Svezia	3,6	14,7	8	Taiwan	n.d.	46,81
9	Francia	3,2	10,6	9	Austria	27,3	46,42
10	Spagna	2,8	10,5	10	Norvegia	30,9	45,30
11	Cile	1,7	9,9	11	Danimarca	27,0	45,03
12	Norvegia	1,2	9,2	12	Tailandia	23,5	43,70
13	Sud Africa	13,4	9,0	13	Ungheria	n.d.	39,22
14	Germania	5,5	8,6	14	Portogallo	32,0	38,65
15	Finlandia	1,2	8,2	15	Cile	n.d.	37,56
16	Usa	5,8	7,7	16	Regno Unito	22,5	37,44
17	Venezuela	1,3	6,3	17	Svezia	26,2	34,22
18	Tailandia	1,5	5,8	18	Venezuela	25,5	32,52
19	Italia	2,0	5,4	19	Germania	23,2	32,48
20	Austria	2,6	5,2	20	Corea	34,2	31,59
21	Ungheria	n.d.	4,2	21	Nuova Zelanda	23,3	30,82
22	Giappone	2,2	3,9	22	Indonesia	23,4	30,07
23	Cecoslovacchia	n.d.	3,1	23	Francia	18,9	29,94
				24	Canada	24,2	28,04
				25	Grecia	22,0	26,08
				26	Finlandia	29,8	25,91
				27	Sud Africa	30,1	24,77
				28	Turchia	9,8	23,53
				29	Pakistan	18,5	23,51
				30	Italia	22,5	22,02
				31	Australia	14,3	20,80
				32	Spagna	13,8	20,71
				33	Messico	10,4	18,15
				34	Giappone	12,7	13,52
				35	Usa	9,1	12,52

* Graduatorie 1992/1991.

Fonti: World Economic Forum and IMEDE 1993, World Bank 1994; UNCTAD 1994; United Nations 1986.

TABELLA 3

STOCK DI IDE IN USCITA SECONDO I PRINCIPALI PAESI E REGIONI D'ORIGINE, 1967-1992
(miliardi di dollari)

Paesi/Regioni	1967		1973		1980		1992	
	Valore	% del totale	Valore	% del totale	Valore	% del totale	Valore	% del totale
Paesi industrializzati	109,3	97,3	205,0	97,1	503,6	97,2	1869,6	96,8
Usa	56,6	50,4	101,3	48,0	220,2	40,0	488,2	25,3
Regno Unito	15,8	14,1	27,5	13,0	79,2	14,8	221,2	11,4
Giappone	1,5	1,3	10,3	4,9	19,6	6,6	250,4	13,0
Germania (FDR)	3,0	2,7	11,9	5,6	43,1	7,8	178,7	9,2
Svizzera	2,5	2,2	7,1	3,4	22,4	7,0	73,8	3,8
Paesi Bassi	11,0	9,8	15,8	7,5	42,4	7,6	131,7	6,8
Canada	3,7	3,3	7,8	3,7	21,6	3,9	87,5	4,5
Francia	6,0	5,3	8,8	4,2	20,8	3,8	160,9	8,3
Italia	2,1	1,9	3,2	1,5	7,0	1,3	68,7	3,6
Svezia	1,7	1,5	3,0	1,4	7,2	1,3	50,5	2,6
Altri ¹	5,4	4,8	20,0	9,5	15,4	3,2	157,4	8,1
Paesi in via di sviluppo	3,0	2,7	6,1	2,9	13,3	2,8	62,4	3,2
Totale	112,3	100,0	211,1	100,0	516,9	100,0	1932,3	100,0

¹ Australia, Austria, Belgio, Danimarca, Finlandia, Grecia, Irlanda, Nuova Zelanda, Norvegia, Portogallo, Sud Africa, Spagna.
Fonti: World Bank, World Development Report, vari numeri; UNCTAD, World Investment Report, vari numeri; Dunning 1993b.

STOCK DI IDE IN ENTRATA, SECONDO I PRINCIPALI PAESI E REGIONI D'ORIGINE 1967-1992
(miliardi di dollari)

Paesi/Regioni	1967		1973		1980		1992	
	Valore	% del totale Pfl	Valore	% del totale Pfl	Valore	% del totale Pfl	Valore	% del totale Pfl
Paesi industrializzati	73,2	69,4	153,7	74,0	394,1	78,0	1520,1	78,0
Europa Occidentale	31,4	29,8	79,9	38,4	211,6	42,0	838,3	43,0
Regno Unito	7,9	7,5	24,1	11,6	63,0	12,5	173,3	8,9
Germania	3,6	3,4	13,1	6,3	47,9	9,5	129,6	6,7
Svizzera	2,1	2,0	4,3	2,1	14,3	2,8	32,6	1,7
Usa	9,9	9,3	20,6	9,9	83,0	16,4	419,5	21,5
Altri ¹	31,9	30,2	53,2	25,6	99,5	19,7	324,9	16,7
Paesi in via di sviluppo	0,6	0,6	1,6	0,8	3,3	0,7	38,7	2,0
Africa	32,3	30,6	54,4	26,1	111,2	22,0	420,2	22,0
Asia	5,6	5,3	10,2	4,9	13,1	2,6	45,7	2,3
America Latina e Caraibi	8,3	7,8	15,3	7,4	35,8	7,1	221,3	11,4
Totale	18,5	17,5	28,9	13,9	62,3	12,3	149,0	7,6
	105,5	100,0	208,1	100,0	505,3	100,0	1948,1	100,0

¹ Australia, Canada, Giappone, Nuova Zelanda, Sud Africa, Algeria, Egitto, Tunisia, Marocco.
Fonti: vedi tabella 3.

MODALITÀ ALTERNATIVE DI RIFORNIMENTO DEI MERCATI
GIAPPONESE, BRITANNICO E TEDESCO
1989

Giappone				
	Vendite di affiliate	Esportazioni	Vendite su licenza	Totale
Totale delle industrie (mld. di US\$)	49.7	42.8	20.9	113.4
Pro capite (US\$)	403.7	347.7	169.8	921.2
% del totale	43.8	37.7	18.4	100.0
Regno Unito				
	Vendite di affiliate	Esportazioni	Vendite su licenza	Totale
Totale delle industrie (mld. di US\$)	125.3	20.8	3.2	149.3
Pro capite (US\$)	2190.5	363.6	55.9	2610.0
% del totale	83.9	13.9	2.1	100.0
Germania				
	Vendite di affiliate	Esportazioni	Vendite su licenza	Totale
Totale delle industrie (mld. di US\$)	71.7	16.8	2.7	91.2
Pro capite (US\$)	1156.5	271.0	43.5	1471.0
% del totale	78.6	18.4	3.0	100.0

Le vendite di affiliate rappresentano le vendite di imprese affiliate statunitensi (escluse le esportazioni) nei tre paesi.

Le esportazioni rappresentano tutte le esportazioni verso i tre paesi da parte di imprese statunitensi (N.B. parte di queste può essere inclusa nelle vendite di affiliate).

Le vendite su licenza rappresentano royalty e diritti pagati da imprese giapponesi, britanniche e tedesche non affiliate a imprese statunitensi moltiplicati per 20 (si è ipotizzato che questi diritti e royalty vengano calcolati come il 5% delle vendite lorde).

Fonti: US Department of Commerce (1992 and 1993), Weinberg (1993).

TABELLA 6

IMPRESE MULTINAZIONALI ED ECONOMIA GLOBALE:
ALCUNI FATTI 1992

<p>- Esistevano 35.000 IMN (2.700 dai paesi in via di sviluppo) con 150.000 affiliate (65.000 nei paesi in via di sviluppo).</p> <p>- Lo stock di IDE alla fine del 1992 era di 2.000 miliardi di dollari. Il 68% di questa cifra era coperto da Francia, Germania, Giappone, Regno Unito e Stati Uniti. I paesi in via di sviluppo coprivano circa il 3-5% degli IDE mondiali.</p> <p>- Le vendite delle affiliate estere delle IMN erano stimate nel 1992 a 5.500 miliardi di dollari (comparate con i \$4.000 miliardi delle esportazioni mondiali). Fin dal 1990 il rallentamento degli IDE in uscita si è soprattutto concentrato nei paesi della Triade ed è risultato principalmente dalla diminuzione dei profitti relativi agli IDE passati, e dall' "esplosione della bolla giapponese" degli IDE in uscita.</p> <p>- La Cina era il principale paese in via di sviluppo destinatario dei flussi di IDE nel 1991 e 1992. L'Asia riceveva il 56% dei flussi totali verso i paesi in via di sviluppo e l'America Latina il 36%.</p> <p>- L'1% delle ITN di maggiori dimensioni copriva metà dello stock di IDE.</p> <p>- Le acquisizioni transnazionali a livello mondiale coprivano il 59% dei flussi in uscita di IDE tra il 1986 e il 1990, ma solo circa un quarto nel 1991 e nel 1992.</p> <p>- Il 75-80% dello stock di tutti gli IDE nel 1992 era in settori che richiedevano capacità umane, capitale o intensità tecnologica al di sopra della media.</p> <p>- Il 50-55% di tutti gli IDE nel 1992 era nel settore terziario.</p> <p>- Gli IDE e le alleanze strategiche si stanno sviluppando più velocemente delle altre forme di transazioni internazionali.</p> <p>- Circa il 79% degli investimenti in entrata alla fine del 1992 era in paesi industrializzati, anche se nel 1991 e nel 1992 tali paesi contavano per il 28% di tutti i nuovi IDE. L'Europa centro-orientale contava per quasi il 3% degli afflussi mondiali di IDE nel 1992.</p> <p>- Durante il periodo 1988-1992, gli IDE relativi a forme di privatizzazione ammontavano a oltre \$5,2 miliardi, o 43% degli afflussi totali di IDE verso l'Europa centro-orientale, e a \$8,7 miliardi, o 17% degli afflussi totali di IDE verso i paesi in via di sviluppo.</p>
--

TABELLA 7

IL MONDO DEGLI AFFARI INTERNAZIONALI E LE FUSIONI
E ACQUISIZIONI NEGLI ANNI '80

Forze che conducono a fusioni e acquisizioni	Applicazioni a fusioni e acquisizioni transnazionali
Concorrenza crescente, globalizzazione e politiche governative favorevoli.	Per internazionalizzare e diversificare il mercato geografico e aumentare velocemente le quote di mercato, le imprese privilegiano come metodo veloce le fusioni e acquisizioni rispetto agli investimenti diretti a creare nuove capacità produttive. Le politiche governative favorevoli a fusioni e acquisizioni hanno incoraggiato l'ondata di F&A degli anni '80.
Maggior efficienza a fronte della concorrenza crescente e della globalizzazione.	Per ottenere economie di scala e sinergie nelle attività a valore aggiunto, le imprese costituiscono reti internazionali integrate di produzione per migliorare l'efficienza dell'impresa nel suo insieme. Fusioni e acquisizioni permettono di accelerare la creazione di tali accordi.
Accesso alla tecnologia e riduzione dei costi di ricerca e sviluppo.	Per accedere alle nuove tecnologie, condividere i rischi e i costi associati allo sviluppo tecnologico e ridurre il tempo necessario per l'innovazione del prodotto, le ITN possono acquisire imprese impegnate nella ricerca e nello sviluppo o fondersi con tali imprese per accedere alle loro capacità e risorse tecnologiche.
Reazione al Mercato Unico della Comunità Europea.	Il Mercato Unico ha creato da un lato una pressione competitiva, dall'altro l'opportunità di F&A per imprese sia comunitarie che di paesi terzi, dirette a razionalizzare la produzione e la distribuzione di beni e servizi all'interno della Comunità Europea e ad aumentare la propria quota di mercato.
Disponibilità di opzioni di finanziamento a basso costo dopo la liberalizzazione finanziaria degli anni '80 in molti paesi industrializzati.	Per approfittare del notevole incremento della disponibilità di credito, delle innovazioni nella finanza aziendale e della valutazione di molte imprese al di sotto di valori di realizzo.
Nuove opportunità d'investimento nei paesi industrializzati durante il boom nella seconda metà degli anni '80.	Per approfittare delle favorevoli opportunità d'investimento create dalla crescita economica, per espandersi in nuovi mercati o attività. I periodi di crescita economica sono anche associati a una maggiore disponibilità di fondi da investire provenienti da profitti aziendali o prestiti per finanziare F&A.

6. Dal 1990 vi è stato un incremento pronunciato di attività d'investimento nei paesi in via di sviluppo. In parte ciò rispecchia la ripresa e il vigore di politiche orientate verso il mercato di molti di questi paesi, come Cina e India; in parte, riflette il più veloce tasso di crescita dei principali investitori ospitati, rispetto a quello di altri paesi. Delle correnti di IDE dirette verso i paesi in via di sviluppo, nel 1991 e nel 1992, la Cina copriva il 17,1%, il resto dell'Asia⁶ il 39,9%, l'America Latina e i Caraibi il 36,2%.

7. L'importanza degli IDE in entrata e in uscita in un'economia che tende alla globalizzazione varia notevolmente da paese a paese. Per esempio, nella tabella 5 vediamo che nel 1989 le imprese affiliate di ditte americane in Giappone coprivano in questo paese solo il 43,8% delle vendite all'estero, in confronto all'83,9% nel Regno Unito e al 78,6% in Germania.

Ricordiamo altre due caratteristiche degli IDE dell'ultimo decennio, che non sono state evidenziate dalle statistiche presentate.

(i) La motivazione principale alla base dell'attività delle imprese all'estero è passata dalla ricerca di mercati e risorse naturali allo sfruttamento dei vantaggi competitivi interni e all'acquisizione di risorse e capacità addizionali ritenute necessarie per sostenere e promuovere questi vantaggi competitivi.

(ii) Le imprese – in particolare le IMN – stanno diventando più pluralistiche nel cogliere i benefici della globalizzazione; il modo in cui le imprese coordinano (cioè integrano) le loro attività transnazionali è una combinazione di capitalismo gerarchico e cooperativo.

Queste due ultime caratteristiche, come le altre già identificate – specialmente la crescita di alleanze strategiche – suggeriscono che sia in atto un importante cambiamento nel ruolo degli IDE nell'economia di mercato internazionale. Per gran parte del capitalismo moderno – sia che gli IDE siano stati utilizzati per ottenere manodopera o risorse naturali, per assicurarsi o proteggere dei mercati o per promuovere una distribuzione più efficace dal lato dei costi delle attività estere – la loro principale *raison d'être* è stata quella di sfruttare le competenze essenziali delle società investitrici, rendendo

⁶ L'afflusso di investimenti esteri "approvati" in India è salito da un valore infimo di \$73 milioni nel 1990 a \$2.858 milioni nel 1992. Il flusso di IDE "effettivi" è salito da \$11,3 milioni nel 1991 a \$577 milioni nel 1993.

interni i mercati transnazionali dei prodotti intermedi. Spronati dalle opportunità dei mercati locali, furono di questo tipo molti degli investimenti diretti statunitensi in Europa negli anni '60 e '70, e degli investimenti giapponesi in Asia, in Europa e negli Stati Uniti nei primi anni '80. Inoltre nella maggior parte dei casi questi IDE avevano un carattere indipendente o discreto, cioè il loro esito veniva giudicato principalmente in base alla capacità delle imprese investitrici di sfruttare i loro vantaggi competitivi sul proprio territorio e di coordinare le attività di valore relative alla relazione tra imprese al di là delle frontiere nazionali.

Tuttavia, fin dalla metà degli anni '80, gli stessi elementi che avevano stimolato la globalizzazione – dei quali, forse, i due più importanti sono i progressi tecnologici e la rinascita del sistema di mercato – hanno avuto entrambi un impatto anche sui motivi e i fattori determinanti delle attività delle IMN, e sulla strategia delle imprese investitrici. Le imprese stanno sempre più espandendo i loro orizzonti territoriali – in particolare se ne può vedere il riflesso nell'aumento vertiginoso di F&A fra le tre principali potenze industriali che compongono la Triade – non tanto per sfruttare eventuali vantaggi competitivi già esistenti, ma per tutelare e ampliare questi vantaggi e le proprie posizioni globali di mercato acquisendo nuove risorse e capacità, o garantendosene l'accesso. Negli ultimi anni '80 sulla stampa non passava giorno senza che fosse riportata la notizia dell'acquisizione di una ditta statunitense da parte di un'impresa europea, o viceversa: operazione che di solito veniva giustificata dall'impresa acquirente come dovuta alla "necessità di rafforzare la nostra base tecnologica o concorrenziale nei confronti dei nostri concorrenti globali"; oppure "per razionalizzare le nostre capacità produttive transnazionali, per acquisire nuove economie di scala o sinergiche"; ovvero "per accedere più agevolmente a mercati e reti di distribuzione con cui abbiamo poca dimestichezza".

L'aspetto critico degli IDE orientati alle *attività strategiche*⁷ è che la ditta investitrice nel caso di un'acquisizione, o entrambi i partner nell'ambito di una fusione, accettano che le loro risorse e capacità interne, o indipendenti, siano insufficienti per sostenere la loro competitività internazionale, e che sia quindi necessario trarre risorse e capacità da *altre* imprese per raggiungere tale obiettivo. Questa è una

⁷ Questo è il quarto tipo di IDE, insieme a quelli orientati all'acquisizione di mercato, di risorse e di efficienza.

delle caratteristiche del capitalismo emergente degli anni '90, il cosiddetto capitalismo "collettivo", "relazionale" o "di alleanza". Sebbene tramite l'internazionalizzazione dei mercati, per acquisire risorse e capacità, possa sembrare che le gerarchie globali si vadano rafforzando, ciò non è sempre vero. Infatti l'investimento diretto all'acquisizione è spesso accompagnato da una perdita di attività, poiché le imprese tentano di concentrare il proprio portafoglio in modo da proteggere o far meglio progredire le proprie competenze essenziali. Quindi l'investimento ai fini dell'acquisizione di un'attività strategica viene meglio considerato come parte integrante di una ristrutturazione delle risorse e capacità delle imprese, e come una risposta alla globalizzazione.

Allo stesso tempo è sempre più chiaro che gli IDE, anche se condizione necessaria, non sono condizione sufficiente per una strategia aziendale globale di successo. In realtà gli IDE non sono sempre lo strumento migliore per entrare in possesso di attività estere. Spesso un'impresa non intende acquisire *tutte* le attività di un'impresa straniera, ma solo quelle che possano apportare direttamente un miglioramento alla sua posizione competitiva. In tali casi agli IDE si può preferire la conclusione di alleanze tra imprese allo scopo di raggiungere un determinato obiettivo. Queste alleanze possono essere un'alternativa all'integrazione verticale e, a volte, a una diversificazione orizzontale o laterale.

Inoltre la perdita di attività a valore aggiunto non comporta che le imprese si basino ora su mercati a corto raggio per i prodotti intermedi da vendere o acquistare. Anzi, spesso le imperfezioni di mercato che hanno inizialmente incoraggiato l'internazionalizzazione continuano a sussistere; invero la necessità strategica di mantenere una certa influenza sulla qualità e sull'offerta di fattori produttivi, o sulla trasformazione di attività a valle, e sul ritmo e la direzione dell'innovazione in tempi di pressione concorrenziale è persino maggiore (Quinn e Hilmer 1994). Quindi, oltre agli IDE, le imprese si sono lanciate in una miriade di accordi di cooperazione bilaterali o multilaterali, per acquisire i benefici economici che una strategia isolata non può ottenere.

In pratica è estremamente difficile valutare il ruolo delle alleanze strategiche nel processo d'internazionalizzazione di un'impresa - o, in realtà, valutare il loro risultato sia dal punto di vista dei partecipanti sia da quello dei paesi coinvolti. Tuttavia è importante che i responsabili politici che vogliono attirare IDE - cioè migliorare la propria competitività o aiutare le proprie imprese ad acquisire mercati globali

- riconoscano che tali obiettivi, in alcuni casi, possono essere raggiunti stringendo alleanze transnazionali. Alcuni studi, in effetti, indicano che sono proprio quei paesi i cui governi si sono adoperati per creare l'ambiente adatto alla formazione di alleanze - come Giappone, Corea e Taiwan - che spesso riescono meglio nell'economia globale.

Tanti sono i motivi alla base di alleanze tra imprese,⁸ ma la maggior parte delle alleanze strette nell'ultimo decennio si basano su quattro ragioni principali:

- 1) acquisire nuovi prodotti, nuove tecnologie di fabbricazione o nuove competenze organizzative, in particolare quelle ritenute necessarie per migliorare la competenza essenziale dell'impresa acquirente;
- 2) ripartire i rischi di elevate spese in conto capitale, o ridurre il tempo dello sviluppo di un prodotto;
- 3) acquisire economie di sinergia o di scala;
- 4) accedere a nuovi mercati o nuovi canali di distribuzione.

Notiamo che esiste un parallelismo tra tutti questi motivi e gli IDE rivolti all'acquisizione di attività strategiche (si veda la tabella 7).

Come si poteva immaginare, le alleanze transnazionali - come gli IDE - si concentrano in particolari settori industriali e, in linea di massima, questi settori sono gli stessi che attirano gli IDE (ad esempio i settori riguardanti prodotti e servizi a tecnologia dinamica e a elevata intensità d'informazione).

Naturalmente le alleanze strategiche transnazionali non sono l'unica forma di accordi di cooperazione. Questi vanno da accordi molto specifici a livello di servizio tecnico o di subappalto, ad accordi più informali - ma non meno importanti - di cooperazione interaziendale in quartieri industriali o commerciali, e anche a relazioni di tipo *keiretsu*. Sebbene il tipo di accordo possa variare, tali accordi rappresentano tutti una forma di quasi internazionalizzazione di attività transnazionali e potrebbero essere considerati come parte integrante delle scelte di portafoglio globale attuate dall'impresa.

A nostro parere gli IDE che mirano all'acquisizione e gli accordi di tipo cooperativo sono aspetti chiave dell'economia globale contemporanea e del capitalismo basato sulle alleanze; mentre i primi sono

⁸ Si veda Dunning (1993a), capitolo 9, in particolare p. 250.

sostanzialmente la risposta dei paesi occidentali alla richiesta di uno spazio di mercato globale, i secondi costituiscono una risposta dei paesi dell'Est asiatico. Tuttavia esiste un'ampia evidenza relativa alla diffusione di entrambe le forme di ristrutturazione aziendale in tutto il mondo industrializzato, e anche tra parti diverse di tale mondo.⁹

4. Gli IDE e il fenomeno della globalizzazione

Cerchiamo ora di ricomporre le principali conclusioni di quest'articolo. Gli IDE, così come i flussi commerciali internazionali, hanno avuto di solito un effetto positivo sia sulla crescita economica sia sulla divisione internazionale del lavoro, dove ciò è stato permesso e ovunque essi si siano verificati in risposta a forze di mercato. La relazione tra flussi commerciali, IDE e accordi di cooperazione transnazionali è biunivoca. In alcuni casi – come ad esempio in presenza di barriere agli scambi – gli IDE possono essere un sostituto delle relazioni commerciali; in altri casi – come ad esempio nel caso di investimenti basati sulle risorse naturali e alla ricerca di efficienza – essi possono essere di stimolo agli scambi. In gran parte, e fino a tempi recenti, gli IDE e gli accordi di cooperazione sono stati considerati intercambiabili, con una preferenza per i primi.

Nell'economia globalizzante odierna, tuttavia, e con l'emergere del capitalismo basato su alleanze, gli IDE e le relazioni commerciali stanno andando verso una maggiore complementarità e un maggiore supporto reciproco. Questa nuova tendenza è rilevabile soprattutto nelle attività delle grandi IMN dei paesi industrializzati; allo stesso tempo i governi hanno preso coscienza di tale fenomeno nell'ambito delle loro politiche riguardanti il commercio, gli IDE, l'innovazione e la concorrenza, politiche che, troppo spesso, vengono concepite e attuate senza coordinamento tra loro. Abbiamo sostenuto che gli IDE sono una delle forme più profonde di integrazione strutturale tra paesi, in quanto non solo le risorse e le capacità di un paese vengono trasferite a un altro, ma il loro uso – così come quello delle attività

⁹ La principale eccezione è costituita dalla limitatezza di IDE mirati all'acquisizione di attività strategiche in Giappone, non tanto a causa di restrizioni legali, quanto a barriere all'entrata meno tangibili, come, ad esempio, quelle relative alle abitudini e alle pratiche del mondo degli affari giapponese, nonché alle relazioni *keiretsu*.

complementari del paese ospitante – è controllato o influenzato dalle imprese che attuano il trasferimento di risorse o tecnologia. Quindi i motivi alla base degli IDE e le condizioni sotto le quali vengono attuati ne possono determinare l'impatto tramite tale fattore intrinseco.

Con l'avvicinarsi della fine del secolo, diventa chiaro che l'attività delle IMN – la quale si compone di un insieme di IDE, accordi di collaborazione e scambi commerciali – può essere suddivisa in due categorie. La prima corrisponde all'attività tradizionale a valore aggiunto concepita per sfruttare le risorse e le capacità esistenti delle imprese: cioè combinarle con le risorse vincolate a una localizzazione all'estero, in modo da servire i mercati più efficientemente di quanto sia possibile usando strumenti alternativi. Le teorie esistenti e i paradigmi di IDE generalmente spiegano bene tale attività. È probabile che le IMN, e in particolare quelle di recente formazione e di minori dimensioni, continuino a svolgere quest'attività di tipo tradizionale, soprattutto nei paesi in via di sviluppo a basso e medio reddito. Tuttavia a essa si è andata sempre più affiancando un'attività di formazione di alleanze e di raccordi transnazionali, particolarmente da parte di imprese provenienti da paesi privi delle infrastrutture necessarie – fisiche, legali o commerciali – per perseguire strategie di IDE indipendenti (ciò vale, ad esempio, in Cina e nei paesi ex comunisti).

Il secondo tipo di attività che caratterizza le IMN è più difficile da cogliere, e da molti punti di vista riflette la maturazione della componente nazionale di una grande impresa. È soprattutto il frutto dell'attuale generazione di progresso tecnologico e del capitalismo basato sulle alleanze. Il suo intento principale è tutelare le quote di mercato esistenti delle imprese investitrici tramite la riduzione dei costi e l'innovazione, nonché garantire l'accesso a nuovi mercati. Tale attività delle IMN è stata definita come rivolta all'acquisizione di attività strategiche, e include sia le F&A transnazionali sia le alleanze e i raccordi verticali e orizzontali tra imprese. Finora, come abbiamo detto, tale attività non ha valicato i confini del mondo industrializzato; ma in futuro potrebbe benissimo coinvolgere IMN dei paesi in via di sviluppo più progrediti, e in particolare di quelli dell'Est asiatico.

Di fronte a tale evenienza, questo secondo tipo di attività delle IMN implica un'interdipendenza globale ancora più profonda rispetto al tipo precedente. Il motivo è che spesso in questo caso la pro-

prietà delle imprese nazionali diventa transnazionale, e la sede di controllo di tali attività viene trasferita da dove esse sono svolte a un altro paese. È più probabile che questo tipo di IDE, e non il primo, sostituisca l'investimento nazionale; esso rende anche più difficile dare una risposta al quesito posto alcuni anni or sono dal Segretario di Stato americano Robert Reich, che si chiedeva: «Chi siamo?».¹⁰

Infine il capitalismo basato sulle alleanze e sull'acquisizione di attività strategiche transnazionali lancia nuove sfide ai governi nazionali e alle istituzioni internazionali, nonché agli studiosi che cercano di comprendere meglio le cause e gli effetti degli IDE. Il problema principale è capire se tale attività incoraggi un'efficienza statica e dinamica, sviluppando economie di sinergia, riducendo le asimmetrie informative, distribuendo i rischi delle attività d'innovazione e promuovendo vantaggi comparati a lungo termine; oppure, se riduca la concorrenza aumentando la concentrazione di potere economico e inibendo il vantaggio comparato dinamico di un paese. In altre parole, le *joint-ventures*, le relazioni di tipo *keiretsu* e le reti commerciali riducono l'endemica indeterminatezza del mercato o aumentano le possibilità d'insuccesso del mercato dal punto di vista strutturale? La risposta a queste domande, e la reazione politica a esse, determineranno sia la portata sia il modello di globalizzazione dell'attività economica, e il suo impatto sul benessere economico dei paesi partecipanti.

5. Una nota politica

In quest'articolo si è sostenuto che la globalizzazione sta portando a un'integrazione strutturale più pronunciata dell'economia mondiale, e che ciò sta avvenendo tramite gli IDE e le alleanze transnazionali tra aziende, che ne sono il veicolo principale.

Se tale diagnosi è corretta, ne consegue che come il GATT e altri regimi sovranazionali erano (e sono) necessari per garantire regole del gioco corrette per il commercio internazionale, così saranno necessari strumenti analoghi per garantire che le attività nell'ambito delle IMN adempiano alle proprie funzioni favorendo una migliore ripartizione

delle risorse e delle capacità mondiali. Secondo Sir Leon Brittan della Commissione Europea, la liberalizzazione degli investimenti dovrebbe essere una priorità per l'OCSE, l'OCM, l'UNCTAD e per il Vertice del G-7. Secondo Sir Brittan, «un terreno di gioco internazionale ben livellato per gli investitori è nell'interesse di tutte le nostre società» (Brittan 1995).

BIBLIOGRAFIA

- BRITTAN, L. (1995), *Investment Liberalization: The Next Great Boost to the World Economy*, address to Royal Institute of International Affairs, London, 17 March.
- DUNNING, J.H. (1993a), *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison Wesley, Wokingham, England and Reading, Mass.
- DUNNING, J.H. (1993b), *Globalization of Business: The Challenge of the 1990s*, Routledge, London and New York.
- DUNNING, J.H. (1994), *Globalization: The Challenge for National Economic Regimes*, The Economic and Social Research Council, Dublin.
- GERLACH, M.L. (1992), *Alliance Capitalism: The Social Organization of Japanese Business*, Oxford University Press, Oxford.
- KENNEY, M. and FLORIDA, R. (1993), *Beyond Mass Production*, Oxford University Press, Oxford and New York.
- LANZONICK, W. (1992), "Business organizational and competitive advantage: capitalist transformations in the twentieth century", in Dosi G., Gianetti R. and Toninelli P.A. eds., *Technology and Enterprise in Historical Perspective*, The Clarendon Press, Oxford.
- MCGREW, A.G. (1992), "Conceptualizing global politics" in McGrew, A.G. and Lewis P.G. eds., *Global Politics: Globalization and the Nation State*, The Polity Press, Cambridge.
- QUINN, J.B. and HILMER, F.G. (1994), "Strategic outsourcing", *Sloan Management Review*, 35, Summer, 43-55.
- REICH R. (1990), "Who is us?", *Harvard Business Review*, January-February, 53-64.
- UNCTAD (1994), *World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace*, United Nations, New York and Geneva.
- UNCTAD (1995), *World Investment Report 1995*, United Nations, New York and Geneva, forthcoming.
- UNITED NATIONS (1986), *United Nations Statistical Yearbook 1983/1984*, New York.
- US DEPARTMENT OF COMMERCE (1992), *US Direct Investment Abroad: 1989 Benchmark Survey, Final Results*, Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, Washington.

¹⁰ Si veda Reich (1990).

- US DEPARTMENT OF COMMERCE (1993), "US direct investment abroad 1990-1992", *Survey of Current Business*, July, 97-120.
- WEINBERG, D.B. (1993), "US international transactions second quarter 1993", *Survey of Current Business*, September, 94-156.
- WORLD BANK (1994), *World Development Report 1993*, Oxford University Press, Oxford.
- WORLD ECONOMIC FORUM and IMEDE (1993), *World Competitiveness Report*, Geneva and Lausanne.