

## Le imprese internazionali in un mondo in mutamento

In questo lavoro intendo considerare, nel mutevole contesto economico e politico mondiale, alcuni aspetti del rapporto tra imprese internazionali (principalmente nella forma di imprese multinazionali: IMN) e governi dei paesi che ne ospitano le attività. Mi propongo di delineare *perché, come ed in quali modi* questo rapporto abbia modellato gli eventi degli ultimi 25 anni o ne sia stato modellato, per presentare poi qualche riflessione sulle prospettive future per il resto di questo secolo.

### I

100 o 125 anni fa, avrei scelto come tema le imprese statunitensi in un contesto di mutamento economico interno, giacché gli anni successivi alla guerra civile videro la trasformazione di molte società per azioni regionali in società nazionali e l'emergere di imprese con attività differenziate e con pluralità di impianti in diverse parti degli Stati Uniti. È forse anche il caso di ricordare che allora alcuni osservatori considerarono l'espansione verso sud delle società settentrionali quasi con lo stesso disagio e sospetto manifestati più di recente da alcuni paesi meridionali (in via di sviluppo) verso le società per azioni internazionali dell'emisfero settentrionale.

Ritengo sia utile, per avere una prima idea delle moderne IMN, iniziare con il considerarle un'estensione delle imprese nazionali con pluralità di impianti. In entrambi i casi, una società che tenta di servire un mercato più ampio di quello alla sua immediata portata deve avere un qualche tipo di vantaggio (che chiameremo vantaggio specifico di "proprietà",<sup>1</sup> in più e oltre quelli posseduti dai suoi concorrenti, effettivi

---

<sup>1</sup> Cioè specifici dell'impresa che li possiede.

o potenziali, che producono per quel mercato. In entrambi i casi, deve essere più conveniente rifornire il mercato da impianti dislocati all'estero che non da quelli all'interno, e deve essere più conveniente sfruttare (cioè internalizzare) questo vantaggio, piuttosto che cedere ad altre imprese il diritto di sfruttarlo.

La crescita, nella seconda metà del secolo scorso, di imprese nazionali con pluralità di impianti e/o pluralità di attività può essere spiegata da una serie di eventi separati, ma interconnessi.

a) Vi fu in primo luogo l'introduzione (sia in Europa sia negli Stati Uniti) della società per azioni e del principio della responsabilità limitata: la conseguente diminuzione del rischio per il capitale imprenditoriale facilitava il finanziamento dei progressi tecnologici ed organizzativi, aprendo la strada alla crescita delle grandi società per azioni.

b) Si ebbe in secondo luogo l'emergere della tecnologia, compresa quella organizzativa, come principale veicolo dello sviluppo economico. Su questo punto vorrei soffermarmi brevemente.

Fin dai tempi più antichi, il progresso economico è stato condizionato dalla disponibilità di risorse umane e naturali e dall'efficienza con cui queste risorse venivano amministrare per soddisfare esigenze umane. Nel primo stadio dello sviluppo, esemplificato dall'economia di Robinson Crusoe, la tecnologia è primitiva, liberamente disponibile o facilmente imitabile; il sistema economico è elementare e il tenore della vita umana dipende essenzialmente dall'abbondanza di risorse immediatamente disponibili e dalla capacità di trasformare queste risorse in prodotti finiti. Per progredire, normalmente è necessaria una di queste due cose: l'economia deve ottenere dall'esterno i beni di cui ha bisogno, ma che è incapace di produrre da sé; si deve trovare qualche sistema per migliorare la qualità e la produttività delle proprie risorse.

Gli scambi, i progressi tecnologici e i miglioramenti della gestione economica si sono in passato dimostrati importanti fattori di crescita, e in alcuni paesi, come il Giappone, hanno più che compensato l'insufficienza di risorse naturali. Quel che è meno ovvio è che, una volta esaurite le risorse non rinnovabili più facilmente accessibili e una volta sfruttati in pieno i benefici degli scambi, il ruolo della tecnologia e dell'organizzazione diventa più decisivo. Ora, la tecnologia ha diverse caratteristiche specifiche. Come per le risorse naturali, la sua produzione e il suo impiego richiedono di essere organizzati; ma, diversamente da quelle, è costosa da creare, è di frequente mobile nello spazio, e spesso assume le caratteristiche di un bene pubblico (nel senso che una volta prodotta

può essere resa disponibile ad altri consumatori con costo marginale nullo o minimo).<sup>2</sup> Date queste caratteristiche, la società ha escogitato diversi meccanismi, compreso il sistema dei brevetti, per garantire agli inventori di alcuni tipi di tecnologia<sup>3</sup> diritti privilegiati al loro utilizzo almeno per un certo tempo: la tecnologia, cioè, diventa oggetto di specifici diritti di proprietà. Non tutti i tipi di tecnologia, naturalmente, sono suscettibili di brevetto o ne hanno bisogno. Ad esempio, la tecnologia dei calcolatori specifica del sistema (e spesso del cliente) di una società come l'IBM richiede una infrastruttura oltremodo costosa, che il cliente troverebbe difficile imitare. È la conquista o l'erosione di tali diritti di proprietà, e l'efficienza del loro impiego, che nella moderna società industriale spiegano la nascita, crescita e scomparsa di gran parte delle imprese.

Esistono tre tipi principali di vantaggi di "proprietà" che danno alle imprese nazionali e internazionali un margine rispetto alla concorrenza. Il primo è l'accesso esclusivo o preferenziale a un mercato o a un mezzo di produzione particolare (che potrebbe essere direttamente acquistato o negoziato con compratori o venditori indipendenti); ove disponga di questi diritti, l'impresa può scegliere di affittarli ad altre imprese, del suo o di altri paesi. Il secondo vantaggio proviene dal possesso di specifiche attività immateriali, ad es. un brevetto e un marchio commerciale. Attività di questo tipo sono bloccate nell'impresa e sono spesso il prodotto dei suoi stessi dipartimenti di ricerca e sviluppo o di *marketing*, o dell'accumulazione di capacità di gestione. Come il primo, tuttavia, anche questo secondo vantaggio può spesso essere trasferito ad altre imprese, mediante accordi di assistenza tecnica, contratti di gestione, e via dicendo. Il terzo vantaggio di "proprietà" è diverso dagli altri due, e riflette l'abilità della direzione aziendale di organizzare attività produttive correlate in modo più efficiente di quanto non faccia il mercato. Tale abilità non deriva tanto dal possesso di una particolare attività, quanto dai risparmi sui costi operativi, quando le operazioni sono organizzate da un unico centro direttivo. Vantaggi di questo genere comprendono un migliore accesso ai flussi di informazioni e una maggiore abilità di assimilarli, le economie di sinergia e l'imputazione su una base più ampia dei costi generali, la diversificazione dei rischi, la capacità di proteggere i diritti di proprietà

<sup>2</sup> Un articolo di rivista è un buon esempio.

<sup>3</sup> Ad esempio e in particolare quelli che possono essere piuttosto facilmente riprodotti, pur essendo di costosa produzione.

e l'efficiente pianificazione della produzione conseguente all'internalizzazione dei flussi di mezzi di produzione e dei mercati dei prodotti finali. Ad esempio, un impianto che sia filiazione di un'impresa può beneficiare della ricerca e sviluppo o delle opportunità di *marketing* della società madre, che un concorrente *ex-novo* dovrebbe riprodurre per suo conto. Dati i loro elevati costi, i diritti su queste attività non possono essere acquistati e venduti, cioè esternalizzati, allo stesso modo dei primi due tipi di vantaggi, giacché il loro valore dipende dal fatto che sono coordinati e controllati dal centro. Spesso essi conferiscono un notevole potere economico alle imprese che ne dispongono:<sup>4</sup> secondo molti economisti,<sup>5</sup> è questa la principale *raison d'être* di grandi imprese diversificate, comprese le IMN.

c) Una terza spinta allo sviluppo, nell'ultimo secolo, di imprese a impianti multipli si identifica, in parte, con le economie derivanti dalla specializzazione di prodotti o di processi produttivi, e in parte con l'opportunità di rifornire mercati distanti da centri di produzione alternativi, cioè con quelli che potremmo chiamare fattori specifici di localizzazione. Anche qui esiste una analogia diretta tra imprese nazionali con pluralità di impianti e IMN, poiché il problema di fondo è lo stesso: qual è la localizzazione ottimale di un impianto per rifornire un mercato? La letteratura offre tre gruppi di risposte. Prima risposta: l'impianto va localizzato dove i costi sono più bassi. Dato che la tecnologia è specifica dell'impresa, più che della filiazione (o dell'impianto), i costi di produzione saranno determinati da differenze spaziali nei prezzi e nella produttività dei fattori impiegati, mentre i costi di trasferimento varieranno in base alla distanza, alla natura del prodotto da smerciare e agli incentivi o alle restrizioni imposti agli scambi dai governi. Tuttavia il punto da porre in risalto è che il ricorso a una pluralità di impianti sarà probabilmente più accentuato quando i vantaggi di "proprietà" di un'impresa sono del tipo che favorisce la separazione geografica delle unità produttive, piuttosto che la loro concentrazione. Il secondo motivo per cui si può ricorrere ad una pluralità di impianti è legato al miglioramento della posizione concorrenziale che ad un'impresa può derivare dalla presenza fisica sul mercato, che può anche rendere più difficile ai potenziali concorrenti l'ingresso su quel mercato. Molti investimenti diretti sostitutivi delle

<sup>4</sup> Nella letteratura anglosassone si parla di "transaction power", (cfr. DUNNING, 1982; TEECE, 1982).

<sup>5</sup> In particolare CHANDLER (1977) e WILLIAMSON (1981).

importazioni, quali sono descritti nella letteratura sul ciclo del prodotto (Vernon, 1966, 1979), nascono in questo modo. Un terzo motivo a favore di una pluralità di impianti deriva dal desiderio di minimizzare i costi di transazione derivanti dalla distanza tra luogo di produzione e mercato, e di avvantaggiarsi della specializzazione internazionale dei prodotti e dei processi. Da questo punto di vista, i miglioramenti dei trasporti, simbolizzati dalle ferrovie nel XIX secolo e dall'aviazione nel XX, hanno avuto un effetto decisivo sulla localizzazione dell'attività economica; analogo effetto hanno avuto i progressi nelle comunicazioni. Tali innovazioni, se da una parte hanno affiancato la nuova tecnologia dei prodotti e dei processi nel favorire la centralizzazione dell'attività economica, dall'altra, riducendo gli ostacoli al movimento dei beni, delle persone e dell'informazione, hanno contribuito alla loro diversificazione spaziale.

## II

L'impresa nazionale con pluralità di impianti non è il solo predecessore delle IMN. Dobbiamo considerarne un altro, che ha ancora una parte importantissima nelle vicende economiche internazionali: la società commerciale. Il commercio è di solito il primo ingresso di un'impresa sulla scena economica internazionale. Il commercio interno, nella forma di esportazioni da un'unità di produzione dislocata in una parte del paese verso clienti residenti altrove, tende a precedere la costituzione di unità produttive nella seconda regione. I motivi sono immediatamente comprensibili: all'inizio un'impresa, data l'incertezza delle prospettive di mercato o sulla sua capacità di produrre in un ambiente poco familiare, è riluttante ad affrontare gli elevati costi generalmente impliciti nell'insediamento e nel controllo a distanza di una nuova unità produttiva. Così, il primo passo dal mercato interno a quello estero (o all'acquisto di beni dall'estero) tende ad assumere la forma degli scambi. Ma gli scambi, come la produzione internazionale, richiedono che l'impresa abbia un qualche tipo di vantaggio rispetto alle imprese del paese nel quale vuole vendere; l'impresa o deve avere accesso a dotazioni di risorse non disponibili per le imprese del paese acquirente e non trasferibili tra i due paesi, oppure deve possedere specifici vantaggi di "proprietà" che, pur riflettendo la struttura della dotazione di risorse del paese di origine, possono essere utilizzate in un altro paese. Come la crescita economica dipende sempre più dai

progressi tecnologici e organizzativi, così la struttura degli scambi riflette sempre più i mobili vantaggi di diritti di "proprietà" delle imprese, più che la dotazione di risorse immobili dei diversi paesi. Mentre, però, nel caso del primo tipo di commercio le risorse debbono essere impiegate nel luogo in cui si trovano, nel secondo tipo ciò non è necessario, e gli scambi saranno sostituiti dalla produzione estera, ovunque le dotazioni specificamente localizzate (che debbono essere combinate con i vantaggi di diritti di "proprietà" delle imprese) favoriscano maggiormente il paese estero.

Mosse da considerazioni puramente economiche, le grandi società preferiranno ignorare le frontiere politiche e considerare il mondo come un unico mercato. Invero, le frontiere nazionali non necessariamente corrispondono a una discontinuità nella quantità o nella disposizione della dotazione dei fattori. Il 49° parallelo e molti confini dell'Europa occidentale hanno scarso senso *economico*. Le risorse sono distribuite in modo più diseguale all'interno degli Stati Uniti che non, ad esempio, tra lo stato di Washington e la Columbia Britannica o tra il Michigan e l'Ontario Meridionale. In questi casi, può esservi maggiore affinità economica tra imprese che si trovano al di qua di una frontiera nazionale e il mercato che si trova dall'altra parte, che non tra le stesse imprese e zone lontane del mercato interno.

Se interpretiamo la distanza economica come il costo necessario per superare gli ostacoli spaziali tra il luogo di produzione di un'impresa e i suoi mercati, compresi i costi di transazione causati dalle barriere linguistiche, culturali, ecc., allora, date le dimensioni e la natura dei mercati, l'impresa normalmente cercherà di servire quelli ad essa più vicini. Ora, i governi possono aumentare o diminuire questa distanza. Nel passato, i legami politici ed economici e i sistemi legislativi e commerciali comuni tra le potenze metropolitane europee e le loro colonie contribuirono ad abbassare i costi spaziali; oggi questa funzione è svolta dalle zone di libero scambio; l'integrazione commerciale e monetaria, quale esiste tra membri della CEE, ha effetti analoghi. I controlli sulle importazioni o le differenze politiche, di cui sono un vivido esempio le due Germanie o le due Coree, operano in direzione opposta. I governi, sia con i sistemi economici che instaurano, sia con le politiche economiche che perseguono, possono esercitare un'influenza decisiva sui costi di trasferimento e sulla profittabilità delle imprese internazionali.

Quando intervengono sulla distanza economica, i governi si propongono principalmente di alterare l'allocazione delle risorse per

conseguire obiettivi sociali. Talvolta possono tendere a incoraggiare attività sostitutive delle importazioni; talvolta a cercare di rafforzare la posizione concorrenziale delle imprese nazionali nei confronti di quelle estere; oppure a ottenere un gettito fiscale o a proteggere la bilancia dei pagamenti. Gran parte degli investimenti diretti esteri del periodo postbellico (specialmente nei paesi in via di sviluppo) è stata promossa dall'intervento del governo ospitante, come reazione sia a penalizzazioni imposte agli scambi sia ad incentivi alla produzione in loco. Analogamente, regolando le condizioni degli investimenti esteri diretti, i governi hanno talvolta promosso trasferimenti esternalizzati di tecnologia tramite licenze e contratti di gestione.

Gli studiosi di sistemi economici comparati trovano utile classificare i diversi paesi in base al cosiddetto paradigma ESP (Environment, System, Policy).<sup>6</sup> I paesi si distinguono, ad esempio, rispetto al loro stadio di sviluppo o alla loro propensione ad attrarre imprese internazionali, per il loro *ambiente* (E), per il loro *sistema* (S) e per la loro *politica* (P) economici. Per *ambiente* si intendono le risorse, comprese quelle tecnologiche, a disposizione di un particolare paese e la capacità delle sue imprese di valersene per servire i mercati interni o esteri. Per *sistema* si intende la struttura organizzativa all'interno della quale viene deciso l'impiego e l'allocazione delle risorse scarse; si osserva, ad esempio, se il principale meccanismo amministrativo sia il mercato o qualche forma di decisione governativa o una combinazione dei due. Per *politica* si intendono sia gli obiettivi dei governi sia i provvedimenti adottati da essi o da istituzioni collegate per promuovere tali obiettivi, nell'ambito dell'ambiente e del sistema di cui sono parte.

I tre elementi del paradigma sono interconnessi; ciascuno influisce sugli altri e ne è influenzato; un mutamento della politica governativa può drasticamente modificare il sistema economico, come, ad esempio, nel caso del Cile o della Repubblica Cinese; nel lungo periodo, l'impegno in programmi di istruzione e di ricerca e sviluppo può avere effetti non inferiori sull'ambiente.

La teoria economica internazionale tende a concentrarsi, per la maggior parte, sulle influenze *ambientali* del commercio e degli investimenti diretti esteri. Certo, i modelli classico e neoclassico del commercio assumono un sistema di mercato in cui vi è concorrenza atomistica, assenza di interventi governativi, distanza economica nulla. Teorie più

<sup>6</sup> Cfr. ad esempio KOOPMAN e MONTIAS (1971).

recenti riconoscono le imperfezioni del mercato e, almeno implicitamente, alcune delle caratteristiche delle economie miste, quando ammettono la possibilità di specifici vantaggi di "proprietà" (comprese le economie di scala) e costi di transazione positivi. Le ricerche sulla produzione internazionale hanno invece fin dall'inizio tenuto conto più esplicitamente di fattori politici e istituzionali. Ad esempio, in una rassegna dei 44 fattori più comunemente citati tra quelli capaci di determinare gli investimenti di imprese nei paesi in via di sviluppo, si è trovato che metà di essi era direttamente collegata a variabili politiche o istituzionali e gli altri a variabili ambientali (Root e Ahmed, 1978). Sebbene la rassegna riguardasse principalmente la scelta della localizzazione, il paradigma ESP è altrettanto utile per spiegare le differenze dei vantaggi di "proprietà" di IMN di diversa nazionalità e le modalità con le quali tali vantaggi possono essere usati.

Per riassumere: le IMN posseggono molte delle caratteristiche delle imprese nazionali con pluralità di impianti e delle imprese impegnate nel commercio internazionale. Il fatto che una società per azioni disloci una parte delle proprie attività produttrici di reddito al di fuori dei confini nazionali, cioè si impegni nella produzione internazionale, in realtà non altera la sua natura. Essa deve ancora disporre di certi vantaggi sulle imprese che potrebbero aspirare a servire lo stesso mercato; le deve anche convenire di utilizzare essa stessa tali vantaggi, anziché cederli ad altre imprese (ossia, i benefici netti attesi dall'internalizzazione, che possono includere la riduzione dei rischi, devono essere superiori a quelli offerti dal mercato); e deve aver convenienza a effettuare almeno parte della propria produzione all'estero, anziché all'interno. Ciò che soprattutto distingue le imprese *internazionali* da quelle *nazionali* è la configurazione delle variabili ESP che i due gruppi di imprese si trovano di fronte, e il modo in cui esse influiscono sui vantaggi di "proprietà", "localizzazione" e "internalizzazione" (PLI) prima descritti. La forma e la struttura dei vantaggi PLI determina così l'ampiezza delle attività con pluralità di impianti. Ciò fa ritenere che qualsiasi modello esplicativo della produzione internazionale debba tener conto di nuove variabili, e in particolare di quelle politiche e istituzionali che influiscono specificamente sulla localizzazione (che generalmente non variano tra regioni *di uno stesso paese*), ad esempio di quelle legate all'operare in differenti regimi politici, monetari e fiscali, mentre altre, che pure influiscono sulla localizzazione dell'attività economica all'interno — ad esempio, i costi del lavoro, le comunicazioni, ecc. — assumono valori differenti.

### III

Utilizzando questo tipo di approccio esaminiamo ora alcuni aspetti dell'interazione tra le IMN e i paesi in cui esse hanno operato negli ultimi 25 anni circa. È possibile individuare tre stadi abbastanza distinti di questa interazione. Sebbene ciascun stadio possa aver riguardato paesi e società differenti in tempi differenti, nel complesso il primo stadio va dai primi anni '50 alla metà degli anni '60; il secondo dalla metà degli anni '60 alla metà degli anni '70 ed il terzo dalla metà degli anni '70 ad oggi. Per motivi che appariranno subito chiari, denomineremo queste fasi, rispettivamente, idillio, contrasto e riconciliazione.

#### a) *L'idillio*

Qualsiasi associazione, e in particolare quelle progettate per durare, iniziano con grandi speranze da parte di ciascun *partner* su quanto l'altro può offrire, sebbene si tratti talvolta, più che altro, di una questione di fede. Questo era il tipo di relazione che le IMN (o gli investitori diretti all'estero, come allora si chiamavano) allacciarono all'inizio del dopoguerra con i paesi in cui operavano. Sia le nuove nazioni emergenti sia quelle europee devastate dalla guerra avevano un disperato bisogno dei capitali, della tecnologia e delle capacità imprenditoriali e "manageriali" delle imprese statunitensi; e, stante la scarsità di dollari e le insufficienze del mercato internazionale per queste risorse, l'unico modo per ottenerle era il ricorso a investimenti sotto forma di conferimenti azionari che le lasciava internalizzate nell'impresa che le trasferiva. In quegli anni l'egemonia economica degli Stati Uniti era al suo apogeo e le società per azioni americane dominavano la produzione internazionale, così come le imprese del Regno Unito avevano dominato il commercio mondiale un secolo e mezzo prima. Nello stesso tempo, le imprese statunitensi erano in cerca di nuovi mercati per i propri prodotti (soprattutto verso la fine degli anni '50, quando era un po' calato il tono dell'economia interna) e di nuove fonti di materie prime che integrassero l'offerta interna.

In questa situazione, quella tra IMN e paesi ospitanti sembrava un'associazione perfetta, sebbene in certi casi i paesi ospitanti non avessero gran libertà di scelta, poiché a quel tempo soltanto le IMN possedevano molte delle risorse o dei mercati di cui essi avevano bisogno. Fu proprio questo monopolio a far sorgere i primi segni di

insoddisfazione. Ma, almeno negli anni '50 e nei primi anni '60, era tutto (o quasi) rose e fiori, e con il clima economico internazionale modellato a Bretton Woods e all'Avana alla metà degli anni '40, che assicurava la stabilità dei tassi di cambio e un ordinato svolgimento degli scambi, lo scenario dell'attività economica internazionale era più promettente di quanto fosse mai stato dall'epoca della prima guerra mondiale.

Un'altra cosa è opportuno far presente. A quei tempi le IMN erano per la maggior parte piuttosto piccole, e, rispetto ad oggi, interessate a un numero di paesi assai minore. Le affiliate manifatturiere, inoltre, venivano per la maggior parte costituite per sostituire importazioni, erano la copia esatta delle società madri, agivano indipendentemente le une dalle altre e si identificavano strettamente con gli interessi del paese ospitante. Soltanto nei settori dei beni primari le società per azioni estere si avvicinavano in qualche modo a una struttura produttiva o commerciale globale, o sviluppavano ingenti scambi intra-aziendali. In quegli anni, pertanto, la loro influenza si faceva sentire principalmente con le risorse che fornivano, piuttosto che con i modi in cui esse — e le risorse locali — venivano allocate.<sup>7</sup>

#### b) *Il contrasto*

Appena il matrimonio, superata la fase dell'idillio, si consolida, i *partners* possono valutare meglio quanto ciascuno sia, *di fatto*, in grado di soddisfare le aspirazioni dell'altro. Talvolta questo processo di apprendimento incide sull'atteggiamento e sul comportamento di uno o di entrambi i *partners*; talvolta il carattere del rapporto muta; talvolta l'equilibrio dei poteri si sposta. Una cosa è però certa: dopo qualche tempo, ciascun *partner* diventa cosciente della debolezza e della forza reciproche, e dei costi e benefici del rapporto.

Negli anni '60 e nei primi anni '70 il clima economico internazionale mutò, soprattutto a causa della crescente indipendenza politica di molti paesi in via di sviluppo, di una più chiara individuazione dei loro obiettivi economici e di una più realistica percezione della capacità di conseguirli.

Questa consapevolezza nazionale, associata ad approcci keynesiani nella gestione dell'economia e a nuovi sistemi e indirizzi economici,

<sup>7</sup> I loro vantaggi di "proprietà", cioè, erano del primo e del secondo, piuttosto che del terzo dei tipi individuati a p. 369.

emerse in un momento in cui le IMN stavano conquistando una salda presa in molti dei paesi ospitanti. Si cominciava a sottolineare con maggior vigore obiettivi di sviluppo quali il soddisfacimento di bisogni essenziali, una maggiore autonomia dei meccanismi di propulsione, il miglioramento della bilancia dei pagamenti, l'aumento del livello di capacità tecnologica. E in questi termini cominciarono ad essere valutati gli investimenti diretti. Non può stupire che, per un motivo o per l'altro, diventassero oggetto di critiche. Gradualmente, i governi cominciarono a sospettare che il tipo di contributo che le IMN potevano apportare allo sviluppo non fosse sempre o necessariamente quello di cui c'era più bisogno. Le imprese estere, certamente, fornivano tecnologia; ma era sempre del tipo appropriato? o al giusto prezzo? Le loro affiliate, è vero, potevano contribuire a risparmiare importazioni; ma i loro acquisti dai produttori locali erano sempre del volume che sarebbe stato socialmente desiderabile? Potevano, sì, esportare parte della loro produzione; ma queste esportazioni non erano limitate ai mercati indicati dalla società madre? Creavano occupazione, d'accordo; ma i loro metodi produttivi non erano a maggior intensità di capitale di quelli delle imprese indigene, e le assunzioni e l'addestramento di dirigenti locali erano sempre il massimo possibile?

Per di più, vi era la sensazione che le IMN trasmettessero un modo di vivere non sempre ben accetto e che, con la pubblicità e altri mezzi promozionali, avessero un'influenza nociva su valori sociali e culturali. Con la loro presenza e il loro comportamento esse potevano estromettere concorrenti indigeni dal mercato, o impedire loro di entrarvi; rifiutandosi di trasferire dai loro paesi di provenienza attività ad elevato valore aggiunto, e/o internalizzando i trasferimenti di tecnologia, potevano diminuire le possibilità per il paese ospitante di conseguire anche una modesta autonomia tecnologica. Infine, con il loro potere di monopolio, erano in grado di spuntare elevate rendite economiche, cosicché il prodotto netto locale da esse creato poteva essere minimo, e anzi, in certi casi, negativo.

Stavano inoltre cambiando lo stile della gestione e la strategia organizzativa di alcune delle maggiori IMN. Con l'aumentare delle attività e della dispersione geografica delle loro affiliate, le grandi IMN tendevano sempre più ad adottare strutture di controllo più centralizzate e multidivisionali; e diventava più probabile che le decisioni sugli investimenti di capitale, sulla gamma dei prodotti, sui rifornimenti e sugli sbocchi venissero prese in una prospettiva globale o per vaste zone geografiche. D'altra parte, la tendenza verso la standardizzazione inter-

nazionale di alcuni prodotti e la specializzazione dei processi produttivi e dei mercati aumentavano l'importanza del controllo della qualità, della continuità della produzione della protezione dei diritti di "proprietà", del risparmio sui costi di transazione; tutto ciò accentuava la spinta delle IMN verso strutture organizzative maggiormente integrate, che conferivano loro vantaggi del terzo tipo, descritti a pag. 369.

Verso la fine degli anni '60 prevaleva un regime di cambi fissi, la crescita economica mondiale continuava sostenuta e l'inflazione era, in generale, tenuta sotto controllo. Il sistema era però sottoposto a forti tensioni, in particolare quando il disavanzo della bilancia dei pagamenti degli Stati Uniti si aggravò e il dollaro perse parte delle sue attrattive come moneta di riserva. Due eventi annunciarono nei primi anni '70 un deciso cambiamento nelle relazioni economiche internazionali: la svalutazione del dollaro e l'enorme aumento dei prezzi del petrolio da parte dell'OPEC. Questi eventi, sommati alla crescente frustrazione di molti paesi in via di sviluppo, dovuta all'incapacità dell'ordine economico esistente a ridurre il divario di reddito che li separava dai paesi sviluppati, portò a un periodo di forti contrasti tra Nord e Sud. Le dispute, sebbene in gran parte retoriche, crearono un clima poco congeniale alle imprese internazionali. Nella prima metà degli anni '70 le IMN vennero sempre più esaminate con occhio critico e attaccate. Furono criticate non soltanto per certi comportamenti inammissibili<sup>8</sup> e per il loro irregolare o discriminante contributo allo sviluppo economico, ma anche in quanto espressione di un sistema economico internazionale non più accettabile; se il sistema non poteva essere cambiato, tra l'altro a causa dell'inadeguata forza contrattuale dei paesi in via di sviluppo, qualche compenso era però possibile a carico di una delle sue istituzioni, le IMN.

Questa prova di forza da parte di molti paesi, compresi alcuni paesi sviluppati come il Canada e l'Australia, era sia comprensibile sia inevitabile, sebbene si esplicasse in azioni spesso imprudenti e controproducenti.

I primi anni '70 segnarono l'acme dello scontro tra diversi stati nazionali e le IMN. I provvedimenti presi sono tutti noti e già passati alla storia:<sup>9</sup> si va dalla diretta espropriazione di attività estere delle IMN alle restrizioni sui livelli e le direzioni dei nuovi investimenti, all'imposizione di rigidi criteri di gestione delle affiliate estere, al controllo sui

<sup>8</sup> L'esempio più clamoroso è dato dall'intervento dell'ITT nella politica cilena.

<sup>9</sup> Cfr., ad es., i diversi rapporti del Centro delle Nazioni Unite sulle società per azioni transnazionali, in particolare UNCTC (1978a, 1978b); BOARMAN e SCHOLLHAMMER (1975) e LALL e STREETEN (1977).

dividendi e sul rimpatrio dei capitali, agli aiuti a imprese indigene perché potessero competere più efficacemente con le filiazioni di società estere.

La reazione delle IMN (che non è stata documentata con altrettanta attenzione) era prevedibile. Le loro sussidiarie, là dove erano già pienamente integrate nell'economia locale (come avveniva per molte delle più antiche intraprese per la sostituzione di importazioni) ma continuavano a spuntare una rendita economica, assorbono i costi degli interventi pubblici, ma ci pensarono due volte prima di investire nuovi capitali. In altri casi avevano maggiore libertà di scelta: potevano restringere i trasferimenti di tecnologia o l'introduzione di nuovi prodotti, potevano aggirare i controlli sui flussi di reddito manipolando i prezzi di trasferimento, potevano spostare (o minacciare di spostare) la produzione verso ambienti più congeniali; potevano infine tentare di convincere i propri governi ad impiegare il loro peso economico e politico contro gli aggressivi governi dei paesi ospitanti.

In genere, questo tipo di reazione rese i governi ospitanti ancora più ostili, specialmente dove costoro, facendosi concorrenza tra loro per gli stessi investimenti esteri, spingevano più in alto le rendite economiche. Per rafforzare il loro potere contrattuale (e per fornire maggiori informazioni sulle IMN e sul loro ruolo nel processo di sviluppo) si cercò di dar vita ad azioni coordinate a livello regionale, del tipo previsto dal Patto Andino e dalla CEE, e di organizzare strumenti d'azione internazionale, nella forma della *Commission on Transnational Corporations* (TNC)<sup>10</sup> e tramite altri organismi dell'ONU. Alcuni di noi, coinvolti in queste prime discussioni, videro nella suddetta Commissione, in particolare, come una sorta di consultorio matrimoniale, che poteva fornire una sede per un dialogo tra le IMN e i governi, in modo che ciascuno fosse meglio informato su quel che l'altro si aspettava e aveva da offrire, e divenisse più consapevole dell'interazione delle reciproche politiche e strategie.

### c) La riconciliazione

Come spesso succede, appena si comincia a trovare una soluzione a un problema particolare, il problema diventa meno pressante o smette di esistere. Alla fine degli anni '70 i governi stavano imparando dalle

<sup>10</sup> Il termine preferito dalle Nazioni Unite per le IMN.



esperienze del decennio precedente, e raffinando, modificando, estendendo gli strumenti per meglio utilizzare il contributo degli investimenti esteri diretti (come testimoniano i complessi meccanismi oggi impiegati da alcuni paesi latino-americani e dell'Asia orientale per trattare con le società non residenti); mentre, a livello internazionale, l'attenzione si concentrava sulla compilazione di codici di condotta o di linee di comportamento per le IMN e sul miglioramento del flusso delle informazioni relative alla loro attività. Ci sono ora indicazioni incoraggianti sui progressi compiuti dai governi per la comprensione non soltanto dei costi e benefici dei diversi tipi di IMN e di investimenti diretti esteri, ma anche di quelli relativi a metodi alternativi per la provvista di risorse. Se gli anni '60 e i primi anni '70 furono un periodo di disillusione sui benefici netti delle imprese internazionali, i tardi anni '70 portarono un disincanto non minore sui vantaggi ottenibili rinunciando al complesso delle risorse offerte dalle IMN. Il risultato di un processo di apprendimento talvolta costoso è stato una più illuminata valutazione delle forme alternative di importazione di risorse, e un complesso di politiche verso le IMN più positivo e selettivo. Nello stesso tempo, le IMN sono diventate più consapevoli dei modi in cui il loro operato può non sempre favorire al meglio gli interessi dei paesi che le ospitano. È sorta una nuova e meglio addestrata generazione di dirigenti e di funzionari pubblici, e la contrattazione tende a concentrarsi sulla promozione di rapporti più armoniosi e mutuamente vantaggiosi tra le parti, più che sul modo di spremere il maggior profitto economico l'uno dall'altro.

Questi mutati atteggiamenti sono stati promossi e modellati da mutamenti nella configurazione ESP dei paesi e nella configurazione PLI delle imprese. Vorrei sottolineare tre di questi mutamenti. Il primo, e più importante, è stato l'ampliamento delle fonti di molte delle risorse che, negli anni '60, erano largamente monopolizzate dalle IMN statunitensi e da alcune europee. I mercati per molti tipi di tecnologia, capacità direttive e capitali sono diventati meno imperfetti, cosicché è diminuito l'incentivo a internalizzarne la vendita. Secondo mutamento, connesso al primo: è cresciuto il numero dei paesi impegnati a loro volta in investimenti diretti esteri (Corea del Sud, Brasile, Hong Kong e Singapore ne sono esempi recenti);<sup>11</sup> di conseguenza, vediamo movimenti di risorse intangibili scorporate che cominciano a somigliare ai

<sup>11</sup> Per un esame delle IMN operanti nei paesi in via di sviluppo, cfr. KUMAR e MACLEOD (1982).

movimenti dei beni che incorporano quelle risorse, con una produzione internazionale intra-industriale che si sviluppa lungo le linee del commercio intra-industriale (Dunning, 1981b). In terzo luogo, se si nota un sostanziale aumento di tutte le forme di scambi di risorse non azionarie o contrattuali, si constata anche una maggiore integrazione tra le attività di alcune IMN, verificatasi malgrado la volatilità dei tassi di cambio e l'instabile ambiente monetario internazionale dei tardi anni '70. Ciò ha spinto alcuni paesi a chiedersi fino a che punto debbano essere bloccati entro l'ordine economico internazionale che la divisione del lavoro imposta dalle IMN sembra richiedere. Il dilemma è questo: quanto più essenziale è il contributo delle IMN allo sviluppo, tanto meno esse possono essere sottoposte al controllo dei governi.

Quel che è accaduto nell'ultimo decennio ha, ovviamente, una dimensione politica. Con poche eccezioni (tra le quali è notevole l'esempio della Francia), i governi si sono spostati a destra, con conseguente modificazione delle politiche economiche e maggior affidamento sul mercato come meccanismo allocativo.<sup>12</sup> Inoltre, i paesi che nel decennio scorso sono cresciuti più rapidamente sono, in genere, favorevoli all'afflusso di investimenti diretti esteri e accettano la necessità di un'interdipendenza economica con il resto del mondo. Ma i governi vanno e vengono, e le politiche, e gli stessi sistemi, vanno e vengono con loro. Lo studioso, che valuta il paradigma ESP su una prospettiva di più lungo periodo, deve cercare di discernere tendenze generali. Con le opportune cautele, sarei portato a ritenere che gli eventi dell'ultimo decennio, considerati in questo contesto, ci consentono di fare alcune osservazioni sul probabile corso futuro dell'attività economica internazionale.

#### d) *Verso un rapporto maturo*

In questi ultimi anni si è avuta l'impressione che stia emergendo un rapporto più maturo tra IMN e governi. Ciascuna delle due parti conosce ora le condizioni alle quali può attendersi che l'altra contribuisca, o non contribuisca, al suo benessere. Poiché, però, gli obiettivi economici e sociali, la capacità di conseguirli e il potere contrattuale

<sup>12</sup> Sebbene spesso nel quadro di una ben definita ed articolata strategia economica e industriale, come ad esempio nel caso del Giappone.



variano da paese a paese, è plausibile prevedere un'ampia divergenza di politiche riguardo al coinvolgimento delle IMN. Non vi è inoltre nulla di permanente nella configurazione ESP di un particolare paese, come testimonia l'apertura della Cina e di taluni dei paesi dell'Europa orientale alle attività internazionali. Analogamente, le IMN non sono tutte uguali, e i valori PLI che ne influenzano il comportamento variano nel tempo.

La letteratura sulle imprese internazionali difetta di un approccio dinamico al ruolo da esse svolto nello sviluppo economico. Ciò che ritengo necessario è una reinterpretazione del modello di W. W. Rostow del processo di crescita economica (presentato per la prima volta verso la fine degli anni '50: Rostow, 1959) e un ampliamento dell'analisi di Hollis Chenery sulla crescita di transizione e sull'industrializzazione mondiale (Chenery, 1977, 1979), in modo da incorporare esplicitamente le diverse modalità del coinvolgimento economico internazionale. Mi piace pensare che nella formulazione di un tale approccio sia possibile utilizzare in qualche modo il paradigma ESP/PLI, e che, sebbene le variabili esplicative possano fluttuare ampiamente nello spazio e nel tempo, possano emergere alcune utili ipotesi sull'interazione tra imprese internazionali e stadio e direzione dello sviluppo economico.

Negli ultimi due anni ho esplorato il concetto di ciclo di sviluppo degli investimenti diretti internazionali.<sup>13</sup> Esso, nella sua forma più semplice, si riduce a questo: per quanto un paese possa essere ricco di risorse naturali, nello stadio iniziale del suo sviluppo economico le imprese estere possono avere soltanto un ruolo molto limitato, essenzialmente a causa dell'inadeguatezza delle infrastrutture commerciali, tecnologiche o scolastiche, e/o di mercati interni insufficienti. Nel secondo stadio dello sviluppo (quando il prodotto interno lordo pro capite si porta intorno alla soglia dei 400 \$, in valori del 1980), e anche occasionalmente molto prima, come ad esempio in India, le imprese estere possono essere attratte dalla prospettiva di più ampi mercati interni e di migliori capacità produttive; investimenti sostitutivi delle importazioni possono essere favoriti da governi locali che impongano controlli alle importazioni e da imprese ansiose di conquistarsi uno spazio precedendo la concorrenza. D'altra parte, nel caso dei paesi la cui prosperità dipende maggiormente dalle esportazioni di prodotti primari, a parità di altre condizioni, un miglioramento delle infrastrutture (in particolare

<sup>13</sup> Cfr. il Capitolo 5 di DUNNING (1981a).

strade e porti) può essere sufficiente a portare i costi di produzione e di commercializzazione a un livello economico. Tuttavia, come per gli investimenti sostitutivi di importazioni, le imprese potrebbero desiderare di internalizzare la tecnologia trasferita non solo per mantenere la qualità del prodotto e proteggere i diritti di proprietà, ma anche per sfruttare i vantaggi derivanti dall'integrazione delle nuove attività in quelle già in atto, ad esempio per assicurarsi gli approvvigionamenti. A questo stadio dello sviluppo, è probabile che i mercati delle informazioni siano molto imperfetti, con conseguenti elevati costi di transazione dei flussi di risorse contrattuali. Infine, a seconda della disponibilità di lavoro a buon mercato e ben motivato in alcune delle più vaste economie industrializzate, le IMN possono cominciare ad assemblare e a trasformare beni per l'esportazione verso i paesi industrializzati.

È a questo punto che la maggior parte delle spiegazioni delle determinanti della produzione internazionale sembra arrestarsi; il loro interesse è infatti largamente limitato a singoli atti di investimento, piuttosto che al processo in base al quale si forma l'andamento degli investimenti esteri. Spingiamo il nostro ragionamento un poco oltre. Quando si considera il ruolo delle IMN nei paesi sviluppati, si notano analoghi tipi di investimenti sostitutivi delle importazioni e orientati all'esportazione, anche se i settori in cui le IMN dominano possono essere differenti. Si osserva però anche un investimento di tipo diverso che, come il commercio intra-industriale, è soprattutto un fenomeno dei paesi industriali avanzati: si tratta di investimenti razionalizzati (del tipo Philips Eindhoven) intesi a sfruttare i vantaggi della specializzazione dei prodotti o dei processi, le economie di scala e le economie di sinergia. Diversamente dagli investimenti sostitutivi delle importazioni, gli investimenti razionalizzati debbono essere coordinati dal centro, e il conseguente tipo di allocazione delle risorse può non essere sempre coerente con gli obiettivi del singolo paese ospitante.

Il collegamento fra il ruolo delle IMN nei paesi in via di sviluppo e in quelli sviluppati sta nel rapporto tra le IMN e il processo di sviluppo in base alle variabili ESP. Se per il momento trascuriamo il ruolo del governo, fattori come le dimensioni del paese, la situazione delle risorse e la distanza economica dai principali centri tecnologici e dai principali mercati hanno una parte cruciale nell'influenzare la configurazione PLI delle imprese sia nazionali sia estere. Io mi aspetterei però che, non appena un paese si muove lungo il suo sentiero di crescita, le sue imprese nazionali comincino a generare i loro vantaggi di "proprietà" in quei settori che richiedono il tipo di risorse in cui il paese gode di un

vantaggio comparato o lo sta sviluppando. Nello stesso tempo, l'espansione dei mercati e il mutamento dei costi delle sue risorse potrebbero far aumentare la domanda per prodotti nuovi, che richiedono il tipo di risorse che imprese estere sono meglio atte a fornire con il commercio o con la produzione estera. Nel complesso, mi aspetterei che un paese, man mano che si avvicina alla maturità, diventi *più*, e non meno, coinvolto nella produzione internazionale, sebbene il *saldo* dei suoi investimenti diretti in entrata e in uscita dipenda molto dalla sua dotazione di risorse rispetto al resto del mondo: si confrontino i casi del Canada e del Giappone.

Ciò che forse è più difficile prevedere è la forma in cui verranno sfruttati i mutevoli vantaggi delle imprese internazionali. Scegliere tra commercio e produzione estera non è il vero problema, sebbene, per inciso, si potrebbe pensare che con lo sviluppo di un paese diminuisca la convenienza di una produzione internazionale basata su differenti dotazioni di fattori; le scelte, invece, sempre più dipendono da differenze tra i diversi paesi nella tecnologia e nei gusti dei consumatori, e dalle opportunità di sfruttare le economie di scala.

Ho asserito in precedenza che la crescita delle IMN (specialmente nei tardi anni '50 e nei primi anni '60) era dovuta a progressi della tecnologia e dell'organizzazione di flussi di informazione interni all'impresa, e alla persistenza di imperfezioni del mercato. Il relativo declino che le IMN hanno conosciuto negli ultimi 15-20 anni come strumenti di trasferimento di risorse (quasi svolgendo un'azione di arbitraggio, spostando cioè risorse dai luoghi in cui rendono meno a quelli in cui rendono di più) può allora essere imputato a una riduzione della loro efficienza come unità organizzatrici, oppure al miglioramento del mercato esterno per l'allocazione delle risorse. L'evidenza empirica è decisamente a favore di quest'ultima ipotesi. Infatti, i progressi delle comunicazioni all'interno delle imprese e della tecnologia dell'informazione hanno continuato a favorire le gerarchie multinazionali. Ma la più ampia disponibilità di fonti alternative di tecnologia, il declino dei costi di "transazione" per i prodotti intermedi, in particolare per alcuni prodotti primari e per tecnologie standardizzate o mature, hanno contribuito a rendere più facile di un tempo la conclusione di accordi di licenze, contratti "manageriali", operazioni chiavi-in-mano ed altri flussi di risorse diverse da capitali azionari.

Questa tendenza non si è però verificata in tutti i paesi, né in tutti i settori di attività; anzi, nei settori all'avanguardia del progresso tecnologico (quali computers, microchips e biotecnologie), i mercati per le

nuove tecnologie rimangono imperfetti come prima, e le IMN continuano a dominare; come abbiamo visto, inoltre, le imprese nel loro sviluppo tendono a generare il tipo di vantaggi di "proprietà" non facilmente commerciabili. Poiché per entrambi i tipi di prodotti la produzione e il commercio hanno luogo principalmente tra paesi sviluppati, non può stupire che in quest'area continuino ancora a fiorire le affiliate al 100% di proprietà dell'impresa madre. È ancora questo il principale modo di coinvolgimento in settori in cui sono forti i vantaggi dell'internalizzazione (ad esempio, le società commerciali giapponesi sono al 100% di proprietà delle società madri, anche se le loro associate manifatturiere non lo sono, analogamente alle affiliate più interessate alle esportazioni).

Da questo punto di vista, il futuro dell'attività economica internazionale si basa, come il suo passato, sulle dimensioni, l'andamento e la distribuzione geografica dei progressi tecnologici e organizzativi. Le recenti innovazioni nei sistemi di elaborazione e distribuzione dei dati (in particolare i flussi di informazioni attraverso le frontiere) lasciano pensare che il campo d'azione delle grandi imprese verrà ulteriormente ampliato e che le gerarchie saranno di ancor più facile gestione. Tuttavia il fattore umano (ad esempio, gli ingenti costi associati agli errori umani nel caso di grandi organizzazioni) e l'intervento dei governi, ad esempio con il frazionamento o il controllo delle conglomerate, potrebbero avere effetti opposti. Le innovazioni di nuovi prodotti e processi continueranno, ma la loro direzione e il loro ritmo (in quanto distinti dalla disseminazione della tecnologia *esistente*) potrebbero facilmente condizionare la misura in cui i flussi di risorse contrattuali si sostituiranno agli investimenti diretti quale principale veicolo del trasferimento delle risorse. Nello stesso tempo, il probabile diffondersi tra imprese di diversa nazionalità dei vantaggi di "proprietà" e la crescita della produzione intra-industriale lasciano pensare che gran parte dei subappalti internazionali verrà internalizzata, poiché le imprese vorranno sfruttare i vantaggi non commercializzabili.

Quale sarà, allora, il ruolo dei governi nel processo di sviluppo? Più che altro, i governi hanno influito sulle modalità dei trasferimenti di risorse attraverso le frontiere, e talvolta anche sui vantaggi di "proprietà" delle imprese del loro stesso paese (classici i casi di Giappone e Corea, con le loro politiche tecnologica e industriale). I governi influiscono sull'attività economica internazionale anche con i sistemi economici che gestiscono e con le particolari politiche che perseguono. Si è notato che le politiche mutano con la struttura politica dei governi,

mentre vi sono solo deboli indizi che le variabili S e P cambino con lo sviluppo economico, la maturità industriale essendo associata a un minore, anziché a un maggiore intervento statale nel commercio e negli investimenti.

Forse più importante è la misura in cui ciascun paese desidera essere indipendente o interdipendente rispetto agli altri. Con tante incertezze (ad es., sulla stabilità politica ed economica e sul futuro delle risorse non rinnovabili), ma con la crescente internazionalizzazione delle idee, dei comportamenti e delle tecnologie, i paesi nella maggior parte seguono un comportamento schizofrenico: vogliono i benefici dell'interdipendenza, ma non i suoi costi. Quel che è più evidente, essi desiderano mantenere la propria sovranità economica e politica. Il *trade-off* varia a seconda dei relativi poteri contrattuali delle IMN e dei paesi ospitanti e del modo in cui i vantaggi e gli svantaggi dell'interdipendenza variano con il tempo. L'integrazione regionale è così un riconoscimento dei vantaggi di mercati ampi, mentre politiche di autosufficienza energetica o scientifica e tecnologica inducono a pensare che particolare importanza sia riconosciuta all'indipendenza o all'autonomia economica.

Dopo un secolo di espansione economica senza precedenti e di accettazione dei vantaggi dell'interdipendenza, gli anni tra le due guerre videro prevalere nella maggior parte dei paesi un atteggiamento più isolazionistico, con i governi alla ricerca di un maggior controllo sul proprio destino. Il periodo successivo alla seconda guerra mondiale, fino al 1971, cercò di catturare qualcosa dello spirito del XIX secolo, emulando le condizioni che ne avevano fatto la prosperità. Anche questo, però, ebbe i suoi costi, che i diversi paesi cercarono di minimizzare negli anni '70 muovendo verso un nuovo mercantilismo, quando in molte parti del mondo in via di sviluppo il basarsi sulle proprie forze tese a diventare il principale motivo ispiratore.

Dietro questi mutamenti nel clima economico internazionale sembrano però esservi diverse tendenze irreversibili. I governi sono molto più attivi riguardo ai programmi sociali e alla difesa e protezione dell'ambiente, e continueranno probabilmente ad esserlo malgrado oscillazioni politiche. Sulla scena internazionale, il più probabile scenario per il futuro sembra essere una politica di geocentrismo controllato, con le nazioni in cerca di benefici derivanti dalla cooperazione con il resto di un mondo sempre più ristretto, e contemporaneamente tese ad influenzare, sia separatamente sia in gruppi affini per attività o per zona geografica, le decisioni sopranazionali ed a minimizzare i costi di ag-

giustamento delle ristrutturazioni industriali. Tranne che per i paesi molto grandi, sarà sempre più difficile sostenere una politica di isolazionismo economico. Tutto ciò, naturalmente, pone compiti enormi alle organizzazioni regionali e internazionali esistenti, che probabilmente verranno ad assumere maggiori responsabilità di coordinamento, ad esempio nel campo dell'energia e dell'ambiente.

Nel complesso, quindi, ritengo che le nazioni e le organizzazioni internazionali tenderanno ad intervenire sulle imprese internazionali in modo analogo a quanto si è fatto per gli scambi, e che, col tempo, si delineeranno meccanismi tali da consentire un ordinato svolgimento della produzione internazionale e del trasferimento delle risorse, come fa il GATT per il commercio in manufatti. Per il prevedibile futuro, tuttavia, il controllo continuerà ad essere esercitato dai governi con politiche unilaterali e con l'aiuto di una più intensa sorveglianza del comportamento delle società, di codici e di direttive generali, della buona volontà delle società, dell'azione delle organizzazioni dei lavoratori e, non ultimo, della concorrenza.

In un quadro di questo genere, mi aspetterei un fiorire dell'attività economica internazionale, ma con caratteri mutati e con una struttura molto più diversificata. Le IMN integrate dovrebbero continuare ad essere una forza dominante nelle industrie ad alta intensità di tecnologia e di informazione, ma probabilmente non i tipici investitori esteri del futuro. Con l'avvento della telematica, aumenteranno per le imprese minori le opportunità di internazionalizzare le loro attività. Nello stesso tempo, potrebbe esservi un ampliamento della internalizzazione funzionale basata su partecipazioni azionarie, ad esempio nella commercializzazione di importazioni ed esportazioni, o tramite contratti quali esistono, ad esempio, nell'industria alberghiera.<sup>14</sup> Potrebbe anche verificarsi una crescita di collegamenti azionari limitati nel tempo, in particolare nei settori sostitutivi di importazioni a minor intensità tecnologica, con le IMN del Giappone e dei più avanzati paesi in via di sviluppo in un attivo ruolo di guida (Kojima, 1978); i paesi sviluppati mostreranno invece, probabilmente, una maggior propensione per le *joint-ventures*, in particolare dove sono coinvolte imprese non statunitensi né europee. Nello stesso tempo, poiché fusioni e razionalizzazioni sono elementi della vita economica interna (soprattutto in tempi di mutamento strutturale) e fintanto che permangono imperfezioni nei mercati internazionali dei

<sup>14</sup> La strada scelta dipende dalla misura in cui i benefici dell'internalizzazione possono essere catturati con un accordo contrattuale.

capitali e dei cambi, mi aspetterei un aumento sia delle entrate sia delle uscite delle IMN e delle acquisizioni oltre frontiera, con un tipo di IMN, le conglomerate multinazionali, che si comportano più come investitori istituzionali che come investitori diretti. Infine, prospetterei un maggior ruolo dei governi come promotori di progetti, in cui imprese estere operino più come appaltatrici e subappaltatrici che come imprenditori. Sono finiti i tempi in cui società estere *avevano la proprietà* delle risorse naturali specifiche di un paese, base del suo vantaggio commerciale comparato rispetto al resto del mondo. Questa "indigenizzazione" di attività si farà più diffusa in certi settori manifatturieri e dei servizi, e il ruolo degli investitori diretti esteri diventerà sempre più quello di catalizzatori dell'autosviluppo che non di imperialisti economici.

Più in generale, sotto molti aspetti, il clima economico internazionale dell'ultimo quarto di questo secolo sarà molto differente da quello del venticinquennio precedente. Allora l'accento era posto sulle innovazioni tecnologiche e sui miglioramenti di produttività, sotto la spinta della necessità di soddisfare livelli di vita crescenti e scarsità di manodopera, donde vantaggi specifici derivanti dalla proprietà di capitali o di tecnologie di tipo intensivo. Nel prevedibile futuro, in un mondo industrializzato in crescita limitata e con ingente disoccupazione e assillato da preoccupazioni per l'ambiente e per l'esaurimento di risorse non rinnovabili, e in un mondo in via di sviluppo, sempre più consapevole della necessità di soddisfare bisogni basilari, gli sforzi innovatori potranno ben trasferirsi verso il risparmio di materie prime e di energia e verso l'aumento della produzione agricola.

Se questa diagnosi è corretta, può darsi che il tipo di progressi tecnologici degli anni '80 e '90 richieda, per sfruttarli, un diverso tipo di struttura organizzativa. Con il passaggio di un certo numero di paesi allo stadio di sviluppo postindustriale, saranno più numerose le innovazioni nel settore dei servizi (ciò è già avvenuto nelle sfere della gestione dei progetti, della consulenza e della fornitura e interpretazione dei dati). Non è affatto certo che le dotazioni di risorse necessarie per queste innovazioni e per il loro sviluppo siano quelle che diedero vita alle innovazioni precedenti, né che la struttura gerarchica dell'impresa delineatasi negli anni '60 e '70 sia adeguata ai restanti anni di questo secolo.

Tutto ciò fa pensare a un costante mutamento nel ruolo delle IMN nell'economia mondiale e nella forma del loro coinvolgimento. Lo stesso però vale anche per il settore industriale interno di molti paesi; sono pochissime le imprese che forniscono gli stessi prodotti o riforni-

scono gli stessi mercati di 50 anni fa. Pure, quali che siano i problemi di dimensione e di diversificazione, per ogni impresa che non riesce ad affrontare il nuovo con efficienza, un'altra può farlo, spinta da qualche nuova tecnologia o progresso organizzativo adattabile alla propria gerarchia. A mio avviso, saranno decisivi il tasso di crescita delle nuove innovazioni, istituzioni e idee, da una parte, e la volontà dei diversi paesi di perseguire l'interdipendenza economica, dall'altra.

Vent'anni fa sarei stato portato a pensare che si potesse giungere a un mondo senza multinazionali soltanto a prezzo di perdite molto reali di benessere economico. Oggi non ne sono più tanto sicuro. Grazie alla velocità crescente con cui la tecnologia viene diffusa, può darsi che sia alle porte una qualche riduzione dei fenomeni degli impianti multipli e della proprietà di attività estere. Si aggiunga la possibilità che le tecnologie del futuro richiedano una differente forma di gestione della loro commercializzazione. Sarà allora almeno possibile che alcune delle IMN giganti di oggi diventino i dinosauri di domani. Ciò non significa presagire necessariamente un declino delle imprese internazionali, ma piuttosto che le IMN possano non essere più, come in passato, la sola o la più appropriata forma organizzativa per la gestione e la trasmissione delle risorse, e che in futuro gli ingredienti della crescita possano essere mescolati diversamente e incanalati attraverso il mercato e con contratti tra imprese indipendenti, oltre che con investimenti esteri diretti.<sup>15</sup> Certo è poco probabile che ritorni il dominio del tipo di IMN degli anni '60, in particolare di quelle con base negli Stati Uniti.

JOHN H. DUNNING

<sup>15</sup> L'importanza crescente dei trasferimenti di risorse in forme non azionarie è attualmente allo studio del Centro per lo Sviluppo dell'OCSE. Cfr., ad es., OMAN (1980).

## BIBLIOGRAFIA

- BOARMAN, P.M. e SCHOLLHAMMER, H. (ed.) (1975): *Multinational Corporations and Governments*. New York Praeger Publishers.
- CHANDLER, A.D. Jr. (1977): *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*. Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- CHENERY, H. (1977): 'Transitional Growth and World Industrialisation' in Ohlin, B., Hesselborn, P.O. e Wijkmar, P.M., *The International Allocation of Economic Activity*, London & Basingstoke, Macmillan.
- CHENERY, H. (1979): *Structural Change and Development Policy*. Oxford, Oxford University Press.
- DUNNING, J.H. (1981a): *International Production and the Multinational Enterprise*. London, Allen & Unwin.
- DUNNING, J.H. (1981b): "Sugli investimenti esteri diretti 'intrasettoriali'", in questa *Rivista*, n. 136.
- DUNNING, J.H. (1982): *Market Power of the Firm and International Transfer of Technology: A Historical Excursion*. University of Reading Discussion Paper in Int. Inv. & Business Studies, n. 67, ottobre.
- KOJIMA, K. (1978): *Direct Foreign Investment*. London, Croom Helm.
- KOOPMAN, K. e MONTIAS, J.M. (1971): 'On the Description and Comparison of Economic Systems' in Eckstein, A., *Comparison of Economic Systems*, California.
- KUMAR, K. e MACLEOD, M.G. (ed.) (1982): *Multinationals from Developing Countries*. Lexington, Mass. Lexington Books.
- LALL, S. e STREETEN, P. (1977): *Foreign Investment, Transnationals and Developing Countries*. London and Basingstoke, Macmillan.
- OMAN, C. (1980): *Changing International Investment Strategies. The New Forms of Investment in Developing Countries*. Paris, OECD, Development Centre Working Document, n. 7 CQ/R80 1314.
- ROOT, F. e AHMED, A.A. (1978): 'The Influence of Policy Instruments on Manufacturing Direct Investment in Developing Countries'. *Journal of International Business Studies*, 9, inverno.
- ROSTOW, W.W. (1959): *The Stages of Economic Growth*. Cambridge, Cambridge University Press.
- TEECE, D.J. (1982): *A Transaction Cost Theory of the Multinational Enterprise*. University of Reading Discussion Papers in Int. Inv. & Business Studies, n. 66, settembre.
- UNCTC (1978a): *Transnational Corporations and World Development. A Re-examination*. New York. UN E 78 II A.5.
- UNCTC (1978b): *National Legislation and Regulations Relating to Transnational Corporations*. New York UN E 78 II A.3.
- VERNON, R. (1966): 'International Investment and International Trade in the Product Cycle'. *Quarterly Journal of Economics*, 80, maggio.
- VERNON, R. (1979): 'The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment'. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 41, novembre.
- WILLIAMSON, O.E. (1981): 'The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes'. *Journal of Economic Literature*, XIX, dicembre.