

Collana dello Spettatore Internazionale

**Il potere
sovranazionale privato**

di Bruno Colle e Graziella Pent

Istituto affari internazionali

Roma

Società editrice il Mulino

Bologna

La collana dello Spettatore Internazionale viene pubblicata per conto dell'Istituto affari internazionali (Iai) di Roma. Si compone di almeno sei fascicoli all'anno aventi per tema un problema connesso con la politica internazionale. Ogni fascicolo è il risultato di ricerche promosse dall'Istituto oppure un saggio o un'antologia delle migliori pagine riguardanti l'argomento trattato.

È previsto un abbonamento che dà diritto a ricevere tutti i volumi della collana. Questi vengono inviati anche nel quadro dell'abbonamento a tutte le pubblicazioni Iai.

Dirige la collana Cesare Merlini

Ultimi volumi pubblicati

(in fondo al volume l'elenco completo)

- XXVIII. Il grande ritardo. La cooperazione europea per lo spazio, di Gian Luca Bertinetto.**
- XXVII. Europa potenza? Alla ricerca di una politica estera per la Comunità, a cura di M. Kohnstamm e W. Hager.**
- XXVI. Partners rivali. Il futuro dei rapporti euroamericani, di Karl Kaiser.**
- XXV. La pace fredda. Speranze e realtà della sicurezza europea, a cura di Vittorio Barbatì.**
- XXIV. Le tensioni nel mondo: rassegna strategica 1972, dell'International Institute for Strategic Studies.**
- XXIII. Il grande arsenale. Le armi nucleari tattiche in Europa: cosa sono? a che servono?, di Franco Celletti.**
- XXII. L'Europa all'occasione del Vertice, a cura di G. Bonvicini e C. Merlini.**
- XXI. Riforme e sistema economico nell'Europa dell'Est, di A. Levi, W. Brus, J. Bogner, T. Kiss, J. Pinder, S. A. Rossi**
- XX. La sovranità economica limitata. Programmazione italiana e vincoli comunitari, di B. Colle e T. Gambini.**

Copyright © 1974 by Istituto affari internazionali, Roma.
CL 27-0572-9

Il potere sovranazionale privato

Imprese multinazionali e l'integrazione europea

di Bruno Colle e Graziella Pent

Istituto affari internazionali

Roma

Società editrice il Mulino

Bologna

Lo studio è stato predisposto sulla base della ricerca svolta dall'Ice nel 1972 su incarico del Ministero commercio estero e con la collaborazione dell'Iai.

Gli autori ringraziano in particolare il dottor Gianfranco Colitti per la collaborazione fornita nella stesura definitiva del testo.

Bruno Colle è direttore di ricerca presso la Soris (studi economici e ricerche di mercato) di Torino.

Graziella Pent è professore incaricato di politica economica alla Università di Urbino.

Indice

pag. 7	Introduzione
7	Interscambio mondiale e imprese multinazionali
11	L'internazionalizzazione dell'economia di impresa

Parte prima: Multinazionali e stato-nazione nei paesi industriali avanzati

15	I - La strategia e le condizioni di sviluppo in Europa
15	Investimenti esteri e teoria economica
17	I vantaggi dell'investimento diretto
19	Origine e sviluppi del fenomeno
22	Le cause
27	La componente americana
33	La risposta europea
35	Gli investimenti esteri in Italia
43	II - I conflitti con il potere politico
43	Il potere sovranazionale privato
45	L'investimento estero diretto e l'economia del paese ospite
51	L'atteggiamento dei governi nazionali
57	La posizione della commissione della Cee
62	I conflitti

Parte seconda: Investimenti esteri e commercio internazionale

67	I - L'approccio macroeconomico
67	Esportazioni e investimenti all'estero
71	Investimenti esteri diretti e bilancia dei pagamenti

pag. 77	II - Le analisi di settore
77	L'approccio microeconomico
82	Il caso dell'industria elettronica
88	L'industria chimica
91	L'industria aerospaziale

97	Appendice statistica
----	----------------------

Introduzione

Interscambio mondiale e imprese multinazionali

L'internazionalizzazione delle economie occidentali si è manifestata in due tipici momenti fra loro collegati: la espansione degli scambi internazionali di merci, servizi e capitali e l'affermazione delle grandi imprese multinazionali:

a - L'eccezionale espansione del commercio internazionale nell'ultimo dopoguerra è stata favorita da un lato dalla eliminazione delle restrizioni quantitative agli scambi e dalla riduzione delle protezioni tariffarie, dall'altro dallo sviluppo di rapporti monetari fondati sulla libera convertibilità con il dollaro della maggior parte delle monete nazionali e sulla relativa indipendenza del dollaro rispetto all'oro (in definitiva: su una maggiore liquidità dei mezzi di pagamento internazionali).

Se si considera il periodo più significativo dello sviluppo economico postbellico e cioè il periodo che va dal 1950 al 1970, si constata che il totale dei valori fob delle esportazioni mondiali è pressoché triplicato (essendo salito da 108 a 312 miliardi di dollari) mentre la produzione mondiale, nello stesso periodo di tempo, è soltanto raddoppiata. È questo un risultato senza precedenti nella storia del commercio mondiale. Non solo è stata rovesciata una lunga tendenza secolare (che aveva sistematicamente visto il contenimento della espansione degli scambi entro i limiti della produzione), ma il commercio internazionale è diventato uno dei motori dello sviluppo economico, tale da condizionare la prosperità delle nazioni, la loro stabilità politica, la cooperazione internazionale.

La forte espansione degli scambi ha, peraltro, accentuato considerevolmente l'interdipendenza economica fra i paesi industrializzati, accentuando il peso della componente estera sulla domanda globale (e

quindi il rischio di squilibri nella bilancia dei pagamenti) e propagando da un'economia all'altra le fluttuazioni congiunturali. La vasta accumulazione di capitale realizzata dalle grandi imprese nel ventennio post-bellico e il rapido trasferimento internazionale delle nuove tecnologie hanno ridotto le variazioni nella struttura comparata dei costi di produzione dei paesi industrializzati. Le differenze nei costi sono risultate anche attenuate dalla riduzione delle spese di trasporto e di comunicazione e, a partire dal 1949, dalla messa in funzione del codice di liberalizzazione dell'Oece, dall'unione europea dei pagamenti, dalla realizzazione della convertibilità delle monete e dallo smantellamento dei dazi doganali.

I fenomeni di integrazione (interdipendenza commerciale e riduzione delle differenze nei costi di produzione) appaiono sensibilmente più accentuati nel caso dei paesi europei, particolarmente dei Sei inseriti fin dal '58 nell'area del Mec.

A fronte di un incremento medio annuo del 9% circa nel commercio mondiale fra il '60 e il '70, gli scambi fra i paesi europei registrano nello stesso periodo un tasso di incremento medio del 12% mentre il commercio intra-Cee si sviluppa al ritmo annuo del 14%.

Anche il valore dell'interscambio rispetto al prodotto nazionale lordo, che esprime il grado di dipendenza dall'estero (o di interdipendenza con l'estero) di una certa economia, tende ad essere sensibilmente più elevato per i paesi europei rispetto ad esempio agli Stati Uniti, all'Urss e allo stesso Giappone.

Nel 1970 il valore delle esportazioni di merci e servizi rappresentava il 43% del Pnl in Olanda, il 38% in Belgio, il 27% in Germania, il 23% in Italia e il 17% in Francia; negli Stati Uniti il rapporto scende al 5%, mentre in Giappone si situa attorno al 10%, e nell'Unione sovietica è valutato al 4-5%.

In un clima generale di espansione degli scambi, i Paesi europei si configurano dunque come modelli di economie aperte e si contrappongono ad economie di tipo chiuso quali la statunitense, la sovietica e la cinese.

Anche volendo considerare l'interscambio Cee alla stregua di un commercio interno si rileva che le esportazioni della Cee allargata (Sei + Gran Bretagna + Irlanda + Danimarca) rappresentano pur sempre il 25% del Pnl comunitario.

b - Per quanto riguarda invece le imprese multinazionali — certamente già presenti sul mercato mondiale prima dell'ultima guerra¹, ma ben più largamente affermatesi dopo il 1950 — le condizioni del loro

¹ Imprese come Unilever, Nestlé, Singer e General Electric avevano creato filiali all'estero già nel primo ventennio del secolo.

predominio e le motivazioni della loro strategia si possono far risalire — in prima approssimazione — a due fattori: il progresso tecnico e le strutture oligopolistiche dei mercati di origine.

È indubbio che una spinta notevole all'internazionalizzazione delle strutture di impresa venga dal progresso tecnico. Da un lato la tecnologia tende ad elevare rapidamente il livello di dimensione al quale si realizza il minimo costo unitario; dall'altro i progressi in tema di informazione e di comunicazioni facilitano l'allargamento del campo d'azione dell'impresa rendendo possibile un decentramento delle attività e in particolare il controllo della gestione di unità economiche indipendenti a partire da un centro unico. Il comportamento delle grandi imprese mondiali ne risulta modificato nel senso di una maggiore libertà di fronte ai tradizionali meccanismi di mercato (attraverso lo sviluppo della ricerca, le tecniche di marketing, il controllo del mercato finanziario), ma anche nel senso della necessità di tener sotto controllo i fattori essenziali della propria espansione, cioè il mercato e l'innovazione. Il riavvicinamento dei mercati esteri incita le imprese a considerarli come un prolungamento naturale del proprio mercato nazionale e ad acquisirvi posizioni permanenti.

In tal modo la creatività esterna di un'economia, e cioè la capacità delle sue imprese di proiettare e insediare la propria attività produttiva al di fuori dell'area nazionale, costituisce sempre di più una misura della competitività globale di un sistema industriale.

D'altronde, in un sistema di tipo oligopolistico — ormai prevalente per molti settori nei paesi ad economia industriale avanzata — non è indifferente il costo che l'espansione sul proprio mercato nazionale comporta per l'azienda oligopolistica. Una volta raggiunta una quota più o meno stabile del mercato interno, gli sforzi intesi ad accrescerla sono destinati a provocare le reazioni delle altre imprese e quindi ad aumentare il costo dell'espansione. Per contro, — anche se il costo iniziale di entrata su mercati esteri può essere rilevante — un'impresa trova spesso più facile costruirsi un nuovo mercato fuori dei confini nazionali, specie se il tasso di sviluppo della domanda è maggiore all'estero e sono ivi più fluide le strutture di mercato.

La teoria economica ha inoltre evidenziato come, fra le varie forme attraverso le quali un'impresa può realizzare l'espansione internazionale della propria attività, sia venuto affermandosi l'investimento diretto — cioè l'acquisizione del controllo di imprese extranazionali, preesistenti o meno — in quanto consente di assicurare al tempo stesso la presenza permanente sul mercato e il controllo integrale di una combinazione voluta di fattori produttivi.

L'investimento diretto, spostando interi « blocchi » di produzione e al limite configurandosi come una vera e propria « esportazione di

imprese », consente di realizzare queste economie di scala e di ricorrere direttamente alle combinazioni produttive piú idonee a diffondere il potenziale innovativo della grande impresa.

Nasce cosí un nuovo tipo di concorrenza internazionale, che si sviluppa a livello dei fattori di produzione e non piú, o non solo, a livello dei prodotti.

c - Si è stimato² che a fine '69 il valore contabile degli investimenti esteri diretti effettuati da imprese dell'area occidentale era pari a 140 miliardi di dollari. Sempre nel '69 il fatturato delle consociate estere operanti nell'area occidentale e controllate da imprese occidentali era pari a 350 miliardi di dollari (si consideri da un lato che il Pnl dei paesi occidentali ammonta a circa 2.000 miliardi di dollari e, dall'altro, che il valore delle esportazioni mondiali raggiungeva, sempre nel '69, 290 miliardi di dollari).

La produzione estera delle filiali statunitensi ammonterebbe da sola a quasi 200 miliardi di dollari, una cifra imponente sia rispetto al Pnl lordo degli Stati Uniti (1.000 miliardi di dollari) che in confronto all'export americano, che era di circa 43 miliardi nel '70.

Appare dunque che, in tutto il mondo occidentale, l'investimento diretto al di fuori del territorio nazionale si è affermato come principale strumento di relazioni economiche internazionali, superando lo stesso imponente sviluppo del commercio mondiale.

Appare inoltre contraddetta la teoria classica che affidava all'interscambio di merci una funzione sostitutiva rispetto al flusso di capitali attraverso le frontiere; le tendenze espansive del commercio mondiale hanno anzi determinato, nel dopoguerra, un flusso ancor piú massiccio di investimenti esteri.

Infine, nell'ultimo ventennio, l'investimento estero diretto ha profondamente modificato la propria natura rispetto alle caratteristiche del secolo scorso o dell'inizio del secolo (sfruttamento di giacimenti minerari e di risorse naturali; gestione di pubblici servizi in paesi meno sviluppati). Oggi l'investimento diretto — sia esso di provenienza statunitense o europea — si dirige principalmente verso le industrie manifatturiere (oltre che verso il terziario) e punta sui settori a piú rapida crescita nell'economia mondiale. L'investimento internazionale diviene cosí, sempre di piú, una forma di interpenetrazione fra le economie dei paesi industrialmente avanzati fondata sulla produzione diretta all'estero di beni manufatti.

² Cfr. J. N. Behrman, *National Interests and the Multinational Enterprise*, Prentice Hall inc., 1970.

L'internazionalizzazione dell'economia di impresa

Si intuisce pertanto come l'espansione degli investimenti esteri diretti e l'affermazione delle imprese multinazionali corrispondano a due facce di uno stesso fenomeno che è l'internazionalizzazione dell'economia di impresa (ovvero la dilatazione mondiale del quadro di confronto della concorrenza oligopolistica). Dal punto di vista della teoria economica, il fenomeno può essere analizzato con duplice approccio:

a - In senso macroeconomico, ai fini di una verifica della teoria degli scambi e degli investimenti internazionali collegata ai processi di sviluppo delle economie.

b - In senso microeconomico, per un'elaborazione di un nuovo aspetto della moderna teoria della grande impresa.

In questa sede è il primo dei due approcci ad offrire spunti di interesse, anche da un punto di vista teorico.

Concretamente si tratta di valutare, sia pur sommariamente, le condizioni interne di singoli paesi e le relazioni economiche internazionali che hanno alimentato l'imponente flusso di investimenti diretti fra le due sponde dell'Atlantico (e principalmente, ma non esclusivamente, dagli Stati Uniti verso l'Europa) e di analizzare la ripartizione territoriale e settoriale di tali flussi con particolare riferimento all'Italia e all'Europa. Inoltre — poiché abbiamo individuato nella internazionalizzazione delle economie occidentali la comune matrice dell'espansione internazionale degli scambi e della multinazionalizzazione delle strutture di impresa — appare opportuno verificare l'esistenza di un « effetto di sostituzione » fra investimento diretto all'estero e esportazione, assumendo l'ipotesi sia a livello di commercio mondiale (e in particolare a livello di commercio Cee-Stati Uniti), che a livello settoriale (in particolare per quei settori in cui più massiccia è la presenza di imprese multinazionali).

Vi è da rilevare infine come la diffusione dell'investimento estero diretto e l'affermazione delle grandi unità policentriche abbiano determinato nelle economie occidentali alcuni rilevanti conflitti fra interessi prevalentemente nazionali delle forze politicosociali e strategia multinazionale di espansione delle imprese. In effetti la nuova entità possiede caratteristiche di mobilità dei fattori di produzione e di flessibilità delle iniziative che la differenziano sensibilmente dalle imprese orientate prevalentemente sui mercati interni o dotate di strutture operative semplicemente nazionali. Queste caratteristiche accrescono indubbiamente il suo potere negoziale nei confronti delle istituzioni politiche del paese ospitante, ma sollevano talora complessi problemi di compatibilità fra decisioni produttive dell'impresa e orientamenti programmatici del potere politico.

Una delle caratteristiche salienti delle relazioni economiche internazionali degli ultimi venticinque anni è il netto contrasto fra la tendenza alla liberalizzazione nel commercio internazionale e la tendenza dirigista a livello dei sistemi economici nazionali. In questo contrasto di tendenze l'attività policentrica delle multinazionali già assume un rilievo cruciale per le forze politiche e sindacali di alcuni paesi europei.

Parte prima

**Multinazionali e stato-nazione
nei paesi industriali avanzati**

I. La strategia e le condizioni di sviluppo in Europa

Investimenti esteri e teoria economica

Abbiamo rilevato come investimento estero diretto e impresa multinazionale costituiscano due aspetti dello stesso fenomeno: la progressiva internazionalizzazione dell'attività d'impresa. In effetti « la teoria dell'impresa multinazionale non può essere sviluppata senza lo studio di uno dei fenomeni più salienti degli ultimi decenni: la rapida crescita degli investimenti internazionali ed in modo particolare degli investimenti internazionali diretti »¹.

Come è noto, la tradizionale teoria classica e neoclassica degli investimenti internazionali si limitava a prendere in considerazione due forme di manifestazione dei movimenti di capitali: i cosiddetti movimenti di capitale a breve ed i movimenti di portafoglio (medio-lungo termine) spiegati entrambi in funzione delle differenze fra paese e paese dei tassi di interesse, delle parità monetarie e dei rischi di recupero. La teoria si limitava pertanto a considerare gli effetti di questi fenomeni prevalentemente sotto l'aspetto valutario (bilancia dei pagamenti) e non in relazione a problemi di politica industriale. L'investimento estero diretto (nei casi non frequentissimi in cui si manifestava) era considerato solo una forma particolare dell'investimento di portafoglio: il caso cioè di un'impresa che, istituendo una sua filiale di vendita all'estero, attuava un movimento di capitali al proprio interno².

¹ Cfr. Franco Momigliano, *Lezioni di economia industriale e teoria dell'impresa*, Giappichelli, Torino, 1972, p. 283.

² Una moderna variante della teoria classica dell'investimento estero diretto è proposta da Robert Z. Aliber, della scuola di Chicago, in *The International Corporation*, Symposium edited by Ch. P. Kindleberger, Mit Press, 1970. Aliber sostiene che i flussi di investimenti diretti dagli Usa all'Europa siano stimolati da differenze nel « rischio di cambio », rischio che sarebbe maggiore per le « currencies » europee rispetto al dollaro.

In realtà, di fronte all'impressionante estendersi del fenomeno e alle caratteristiche settoriali e territoriali che esso ha assunto, la teoria classica è apparsa presto insufficiente a fornire spiegazioni circa le motivazioni, gli orientamenti e gli effetti dell'investimento estero diretto nell'economia industriale moderna.

L'investimento estero diretto si definisce infatti come « partecipazione estera al capitale delle imprese, accompagnata da una effettiva partecipazione alla gestione di un'attività produttiva, con relativo trasferimento di knowhow e di capacità e controllo manageriale »³.

L'investimento diretto si differenzia quindi da quello di portafoglio per due motivi:

a - innanzitutto comporta l'acquisto da parte dell'azienda investitrice del potere di controllo sulle decisioni della impresa estera;

b - inoltre il trasferimento di capitale da paese a paese (che al limite può anche non prodursi affatto) si accompagna (o si dovrebbe accompagnare) al trasferimento di « altri inputs, in genere immateriali » come capacità manageriali, tecnologiche, di gestione, di marketing, ecc.

Un'interessante conseguenza di queste caratteristiche differenziali sta nel fatto che, mentre gli investimenti di portafoglio si dirigono normalmente verso settori che nel paese di destinazione appaiono più sviluppati e più competitivi rispetto ai corrispondenti settori del paese di origine, gli investimenti diretti tendono ad orientarsi verso settori in cui il paese d'origine è, almeno inizialmente, più avanzato.

Questo perché l'investitore conta sia sulla sua attuale maggior competitività sul nuovo mercato che sulla prospettiva evoluzione di recupero del settore del mercato estero in cui si è effettuato l'investimento.

Questo fondamentale aspetto dello sviluppo degli investimenti esteri diretti non è spiegato dalla teoria classica, così come non lo sono altri aspetti rilevanti quali l'orientamento geografico dei flussi e la prevalenza, nel dopoguerra, della corrente che va dagli Stati Uniti alla Cee.

Insufficiente è anche la spiegazione fornita dalla teoria tradizionale degli scambi internazionali; questa teoria si fonda sul presupposto che gli stati nazionali siano agenti esclusivi nella disciplina mondiale delle correnti di scambio e avanza l'ipotesi che ogni paese tenda a specializzarsi nella produzione di certi beni per i quali i suoi costi produttivi risultano meno elevati. In definitiva « l'investimento diretto appartiene più alla teoria dell'organizzazione industriale che a quella dei movimenti internazionali di capitale »⁴. Se molte sono le cause che hanno determinato l'eccezionale espansione dell'investimento estero diretto, tutte o

³ F. Momigliano, *op. cit.*, p. 284.

⁴ Cfr. C. P. Kindleberger, *Restrictions on Direct Investments in Host Countries*, University of Chicago, 1969.

quasi tutte possono infatti ricollegarsi al comportamento strategico della grande impresa e alle strutture imperfette dei mercati (cioè allo sviluppo della competizione monopolistica su scala mondiale).

Si aggiunga il progresso tecnico e in particolare lo sviluppo rivoluzionario delle comunicazioni di ogni specie che hanno consentito alle imprese di sviluppare strategie e strutture di dimensione mondiale.

Grazie all'aereo a reazione e alle moderne telecomunicazioni, la sede centrale di una società internazionale può coordinare e controllare le attività delle sue consociate all'estero a un grado che prima della seconda guerra mondiale non sarebbe stato concepibile. Christopher Tugendhat, in un'opera recentemente pubblicata in Italia⁵, ricorda come la Ford abbia collegato con Detroit i suoi centri di progettazione in Gran Bretagna e in Germania mediante un cavo telefonico, sí che i progettatori di quei paesi possono valersi dei servizi del calcolatore della sede centrale; mentre l'Ibm ha piú di 300 centri per le comunicazioni internazionali attraverso cui passano giornalmente 10.000 messaggi per tele-scrittore.

Raymond Vernon dal canto suo⁶ ha messo in rilievo che tra il 1953 e il 1965 gli arrivi e le partenze dei viaggiatori internazionali nell'America settentrionale e in Europa sono cresciuti al ritmo del 10% all'anno. In questo periodo gli investimenti degli Stati Uniti negli altri paesi industrializzati sono cresciuti con lo stesso tasso. Egli quindi suggerisce che vi sia un rapporto tra le due grandezze.

I vantaggi dell'investimento diretto

Apparentemente, l'impresa che investe direttamente all'estero si trova in condizioni sfavorevoli rispetto alla concorrenza locale e alle aziende esportatrici in quanto opera su un mercato straniero, con fattori di produzione stranieri, a grande distanza dal proprio centro operativo e decisionale. « Per superare questi inconvenienti — osserva il Kindleberger⁷ — l'impresa deve poter usufruire di alcuni sostanziali vantaggi rispetto ad altre forme di penetrazione sui mercati esteri ».

Varie sono in effetti le forme attraverso le quali un'impresa può realizzare l'espansione internazionale della propria attività. Vi é innanzitutto l'esportazione; quindi gli accordi di esclusiva o la cessione di brevetti e knowhow; infine gli apporti di capitale che possono prendere la forma di investimenti di portafoglio o quella di investimenti diretti.

Fra tutte è venuto imponendosi l'investimento diretto, in quanto

⁵ Cfr. C. Tugendhat, *Le multinazionali*, Mondadori, Milano, 1972.

⁶ R. Vernon, *Sovereignty at Bay*, in « Foreign Affairs », ottobre 1968.

⁷ Cfr. Ch. P. Kindleberger, *The International Corporation*, cit., p. 19.

consente di assicurare al tempo stesso la presenza permanente sul mercato ed il controllo integrale di una combinazione voluta di fattori produttivi.

Le possibilità di acquisire quote apprezzabili all'interno di un mercato soltanto mediante l'esportazione di prodotti non sono infatti illimitate; le esportazioni comportano costi e tempi di trasporto, incontrano un certo livello — sia pur limitato — di protezione doganale, implicano un costoso adattamento delle serie nazionali di produzione ai gusti e alle usanze dei mercati di esportazione, richiedono spesso contropartite di acquisto per contribuire all'equilibrio della bilancia commerciale del paese importatore. Inoltre, non consentono di sfruttare eventuali vantaggi competitivi nell'uso dei fattori di produzione (ad esempio: minor costo del lavoro sul mercato estero).

Ma neppure i rapporti di licenza o di esclusiva con un'impresa locale offrono sufficienti garanzie ai fini dell'espansione internazionale dell'attività di impresa: la concessionaria può diventare una concorrente, ovvero può non avere le capacità necessarie per sfruttare adeguatamente il knowhow o l'esclusiva ottenuta.

Questi inconvenienti sono stati superati dalle imprese multinazionali attraverso l'investimento diretto, che può concretamente configurarsi in tre operazioni distinte:

- a - installazione in loco di nuove unità produttive (new investments);
- b - acquisizione del controllo di unità preesistenti (takeovers);
- c - partecipazioni paritetiche con partners locali a nuove iniziative di investimento (joint ventures).

Secondo l'opinione della maggioranza degli industriali americani, una società che si sia stabilita in un mercato estero non deve scegliere se costruire o meno impianti locali, ma se costruirli o rassegnarsi a uno sviluppo più lento di quello dei suoi concorrenti che possiedono tali impianti e, eventualmente, alla perdita completa del mercato.

Questo è il pensiero della Du Pont de Nemours: « Se noi non vogliamo impiantare una fabbrica, il vuoto verrà riempito da un concorrente locale. Quindi abbiamo l'alternativa tra abbandonare gli affari o nelle mani di un produttore locale o nelle mani nostre, e preferiamo quest'ultima soluzione »⁸.

Analoga l'opinione del direttore generale della Pfizer, nota impresa chimicofarmaceutica americana: « Per guadagnarsi una buona fetta di qualunque grande mercato bisogna compiere investimenti diretti entro il mercato stesso sotto forma di uffici di vendita e magazzini e di im-

⁸ Cfr. B. Balassa, *Investimenti americani nel Mercato comune europeo*, « Moneta e Credito », giugno 1966.

pianti, quanto meno di confezionamento e montaggio, se non per la produzione di base. Un semplice esportatore non può divenire a lungo termine un importante fattore del mercato nella seconda metà del XX secolo »⁹.

L'industria americana nega anche la possibilità di effettuare una scelta fra produzione all'estero ed esportazione (cioè maggior produzione interna da esportare).

« In verità simile scelta non si pone neppure — ha dichiarato il presidente dell'Ibm al Congresso americano¹⁰ —. Se le imprese statunitensi non fabbricassero all'estero una parte dei loro prodotti, esse non riuscirebbero neanche lontanamente a vendere sui mercati esteri quanto vendono ora, se non altro perché i costi di trasporto le costringerebbero a formulare prezzi non competitivi su quei mercati. Questo vale in particolare per i prodotti di largo consumo a basso prezzo unitario, quali saponi, detersivi, prodotti alimentari, ecc. ».

Parimenti, non esiste un'alternativa fra « creare posti di lavoro all'estero » e « mantenere i posti di lavoro, a casa propria ». « Se le imprese statunitensi non producessero all'estero, gran parte di questi posti di lavoro semplicemente non esisterebbero ».

Origine e sviluppi del fenomeno

Nelle dimensioni e nelle forme in cui si presenta oggi a livello mondiale, il fenomeno dell'investimento diretto all'estero ha origini piuttosto recenti. « Nel 1914 — osserva il Dunning¹¹ — il valore dello stock di capitali investiti all'estero dalle imprese statunitensi era inferiore ai quattro miliardi di dollari; nel 1935 raggiungeva i 7,2 miliardi e nel 1950 era salito a 11,8 miliardi, accrescendosi poi molto rapidamente negli anni successivi fino a raggiungere nel 1970 il cospicuo volume di 78 miliardi di dollari ».

Il fenomeno non riguarda tuttavia soltanto le imprese americane, in quanto, nell'ultimo dopoguerra, tutto il mondo occidentale ha vissuto il declino della « proprietà nazionale » dei mezzi di produzione e l'espandersi del controllo estero sulle imprese.

Si è già accennato che — secondo autorevoli stime — nell'insieme dei paesi occidentali il valore contabile delle proprietà estere di imprese industriali ammonterebbe nel 1970 a circa 150 miliardi di dollari (di

⁹ Cfr. C. Tugendhat, *op. cit.*, p. 51.

¹⁰ Us, Congress, Joint Economic Committee, *The Multinational Investment, Hearings*, Washington, Us Government Printing Office, 1970.

¹¹ Cfr. J. H. Dunning, *The Study of International Direct Investment*, « Rivista internazionale di scienze economiche e commerciali », dicembre 1969.

cui 78 a controllo Usa)¹².

Nel 1964 il valore contabile degli investimenti esteri nei paesi occidentali era stimato pari a 85 miliardi di dollari e nel '66 a 90 miliardi di dollari¹³.

Cò significa che gli investimenti esteri diretti (americani e non) si stanno accrescendo ad un ritmo prossimo al 12% annuo, nettamente superiore sia al tasso di espansione del Pnl mondiale (5% annuo circa) che a quello del commercio internazionale (9% circa).

Ancora piú consistente risulta l'accrescimento del fatturato delle consociate estere (350 miliardi di dollari nel 1970) che in tal modo tendono ad espandere sempre di piú la loro quota di partecipazione all'attività economica del mondo occidentale.

Ipotizzando il mantenimento degli attuali tassi di sviluppo il Pnl dell'area occidentale raggiungerebbe i 4.000 miliardi di dollari nel 1990; di tale prodotto circa la metà sarebbe fornita da filiali estere di imprese multinazionali¹⁴.

Ma se recenti sono l'esplosione quantitativa dell'investimento estero diretto e il conseguente rilievo assunto dalle imprese multinazionali nell'economia occidentale, non mancano le possibilità di ritrovare nel passato significativi precedenti.

Si può così ricordare che l'attività bancaria è stata internazionale sin dal medio evo e che la Compagnia delle Indie orientali, fondata da Elisabetta I, operava con caratteristiche molto simili a quelle delle grandi imprese multinazionali dei nostri tempi. Analogie si possono ritrovare anche nell'attività temporale della Chiesa di Roma; è poi indubbio che nel secolo XIX società commerciali britanniche, americane ed europee svolgevano vastissime operazioni finanziarie internazionali, mentre altre gestivano pubblici servizi (public utilities) in paesi stranieri, come le tranvie, le industrie elettriche e del gas.

Quello della gestione all'estero di « public utilities » è anche considerato da qualche studioso¹⁵ come il primo stadio di sviluppo delle moderne società multinazionali; un secondo stadio sarebbe collegato allo sfruttamento su vasta scala delle materie prime e delle risorse minerarie nei paesi sottosviluppati d'Africa, Asia e America latina; il terzo stadio di sviluppo sarebbe rappresentato dall'attuale fase di interpenetrazione industriale fra paesi sviluppati; un quarto stadio potrebbe ri-

¹² Considerando il valore reale complessivo delle imprese controllate questa cifra corrisponde all'impressionante ammontare di 500-600 miliardi di dollari (valore globale di mercato delle attività sotto controllo estero nell'area occidentale).

¹³ Cfr. Ocse, *Overseas Direct Investments of Dac Countries*, aprile 1968 e S. E. Rolfe, W. Damm, *The Multinational Corporation in the World Economy*, Praeger, 1970.

¹⁴ Cfr. J. N. Behrman, *op. cit.*, p. 10.

¹⁵ Cfr. Sidney E. Rolfe, *op. cit.*, p. 17 e F. Momigliano, *op. cit.*, p. 294.

collegarsi ad una piú larga espansione del terziario nei paesi industriali avanzati e alla gestione multinazionale del credito, delle assicurazioni, del tempo libero, ecc.

Sta di fatto che i pionieri delle moderne società multinazionali iniziarono a espandersi in quantità significative fuori dei loro paesi d'origine nel decennio compreso tra il 1860 e il 1870. Tra i pionieri vi fu Friedrich Bayer, che acquistò una quota di una fabbrica di anilina a Albany nello stato di New York nel 1865, due anni dopo aver fondato presso Colonia la propria società chimica.

Nel 1866 l'inventore svedese della dinamite Alfred Nobel costruì una fabbrica di esplosivi ad Amburgo. Nel 1867 la società americana di macchine per cucire Singer costruì la propria prima fabbrica d'oltremare a Glasgow. La Singer fu la prima società a effettuare una produzione di massa di un prodotto con le stesse caratteristiche e lo stesso nome ovunque, e vanta i maggiori titoli per essere considerata la prima società multinazionale del mondo contemporaneo.

La ragione piú importante dello sviluppo delle società internazionali negli ultimi trent'anni del secolo XIX fu il diffondersi del protezionismo, pur esso manifestazione del nazionalismo. A eccezione della Gran Bretagna, allora il piú importante paese industriale ed esportatore, ovunque i governi adottavano dazi al fine di ridurre le importazioni di manufatti e sostenere lo sviluppo dell'industria nazionale. Talvolta le tariffe doganali avevano lo scopo specifico di incoraggiare le società straniere a investire nel paese in questione. Era questo il caso del Canada, dove il governo desiderava che società degli Stati Uniti insediassero unità locali piuttosto che rifornire il mercato da oltre confine. Piú comunemente il fine era di incoraggiare gli stessi cittadini a creare nuove industrie; però, siccome non si avevano restrizioni ai cambi e vi erano poche norme che proibissero agli stranieri di costruire fabbriche se lo avessero desiderato, piú tariffe doganali venivano imposte e piú internazionali divenivano gli affari.

Così avvenne, ad esempio, quando nel 1887 Bismarck adottò una tariffa intesa a proteggere gli interessi agrari tedeschi contro l'importazione di alimentari e a incoraggiare l'industria nazionale della margarina. Nell'anno successivo una grande industria olandese della margarina, la Jurgens, aveva costruito una fabbrica in Germania e nel 1914 Jurgens e Van den Berghs, l'altra principale industria olandese della margarina, avevano ognuna sette unità produttive in Germania.

Allo stesso modo, alte tariffe doganali sull'importazione spinsero Bayer a costruire fabbriche di coloranti a Mosca nel 1876, a Flers in Francia nel 1882 e a Schoonaerde in Belgio nel 1908. Per le stesse ragioni la società farmaceutica Hoffmann La Roche — che aveva iniziato la produzione in Svizzera nell'ultimo ventennio del secolo scorso — già

nel 1910 aveva esteso la propria produzione in Germania, Francia, Regno unito e Stati uniti. In sostanza, prima del 1915, le maggiori imprese multinazionali — da Shell a Unilever, da Ibm a Bayer e a Nestlé — avevano già installato all'estero alcuni impianti di produzione. In questo periodo la superiorità americana non si è ancora affermata; le due correnti, da una sponda e dall'altra dell'Atlantico, sostanzialmente si equivalgono: le iniziative americane in Europa (Singer, Westinghouse, Standard Oil) sono forse più spettacolari, ma, nel complesso, il valore degli investimenti diretti europei in Usa supera nel 1914 il corrispondente ammontare americano in Europa.

Negli anni tra le due guerre le condizioni non erano favorevoli per una rapida espansione degli investimenti diretti internazionali e il movimento subì una pesante battuta d'arresto. Dapprima il nazionalismo esasperato di alcuni paesi (fra cui la Germania e gli Stati uniti che costituivano punti di approdo preferenziali per l'investimento internazionale), poi la grande depressione del '29, determinarono un'inversione di tendenza in cui la stasi dell'investimento diretto si accompagnava a un declino catastrofico del commercio mondiale e al crollo dei profitti di tutte le imprese nazionali e multinazionali.

Le cause

Abbiamo visto come nel secondo dopoguerra una nuova e ben più consistente inversione di tendenza abbia rilanciato il processo di internazionalizzazione delle economie occidentali espandendo da un lato il commercio internazionale e favorendo dall'altro l'affermazione massiccia delle imprese multinazionali.

Convieni ora passare all'analisi delle cause di questa espansione dell'investimento estero diretto; il che equivale a porre il problema delle motivazioni che spingono una grande impresa nazionale a trasformarsi in multinazionale. Le spiegazioni proposte sono diverse, talora parziali ma in genere non contrastanti, semmai complementari fra loro. Possiamo elencarle sistematicamente proponendo poi una gerarchia di importanza.

a. *Le economie di scala.* Tutte le indagini condotte sulle economie di scala hanno fino ad oggi fornito verifiche empiriche poco significative in termini di correlazione tra dimensioni e tassi di profitto; ma hanno invece sistematicamente dimostrato una forte correlazione tra dimensione delle imprese e dimensione degli investimenti esteri diretti¹⁶.

¹⁶ Cfr. in particolare S. Hymer e R. Rowthorn, *Multinational Corporation and International Oligopoly*, in *The International Corporation*, op. cit., pp. 57-90.

In verità le economie di scala nella produzione, oltre una determinata soglia — ovviamente diversa da settore a settore — non sono più crescenti; possono aumentare ancora, invece, le economie di scala di impresa, particolarmente per quanto riguarda l'attività di ricerca e di sviluppo, la formazione dei quadri a tutti i livelli, il marketing, i sistemi avanzati di gestione. L'investimento diretto, spostando interi « blocchi » di produzione e al limite configurandosi come una vera e propria « esportazione di imprese », consente di realizzare queste economie di scala e di ricorrere direttamente alle combinazioni produttive più idonee a diffondere il potenziale innovativo della grande impresa. Cioè il forte livello e l'elevato tasso di crescita delle spese generali incontrate dalle grandi imprese per attività di ricerca e sviluppo, di marketing e di promozione pubblicitaria spingono le imprese stesse a realizzare fuori dai confini nazionali tassi di sviluppo adeguati della produzione e del fatturato.

b. *La concorrenza oligopolistica.* Nel 1965 l'economista americano Stephen Hymer sottolineò la relazione esistente fra le strutture oligopolistiche di mercato vigenti negli Stati Uniti e gli investimenti all'estero delle società americane¹⁷. Egli fece osservare che il 44% delle società americane investitrici proveniva da settori industriali dove quattro società realizzano più dei tre quarti delle vendite totali. D'altro lato, una soltanto delle settantadue società classificate come le principali investitrici all'estero proveniva da un settore industriale dove le quattro società più importanti producevano meno di un quarto delle vendite totali.

D'altronde le considerazioni relative alla struttura oligopolistica del mercato d'origine possono essere estese a tutto il mondo occidentale. Infatti in un sistema di tipo oligopolistico — ormai prevalente per molti settori nei paesi ad economia industriale avanzata — non è indifferente il costo che l'espansione sul proprio mercato nazionale comporta per l'azienda oligopolistica. Una volta raggiunta una quota più o meno stabile del mercato interno, gli sforzi intesi ad accrescerla sono destinati a provocare le reazioni delle altre imprese e quindi ad aumentare il costo dell'espansione. Per contro — anche se il costo iniziale di entrata su mercati esteri può essere rilevante — un'impresa trova spesso più facile costruirsi un nuovo mercato fuori dei confini nazionali, specie se il tasso di sviluppo della domanda è maggiore all'estero e sono ivi più fluide le strutture di mercato.

¹⁷ S. Hymer, *Direct Foreign Investment and International Oligopoly*, MIT Press, giugno 1965; B. Balassa, *Investimenti diretti americani nel Mercato comune*, op. cit.

c. « *Product cycle* » e *divario tecnologico*. L'opportunità per la impresa investitrice di utilizzare su mercati meno sviluppati macchinari, tecnologie, impianti e modelli di prodotti già obsoleti nelle unità produttive installate nel paese industrialmente più avanzato è stata ampiamente menzionata per giustificare l'imponente flusso di investimenti diretti statunitensi in Europa. Quest'ultimo appariva come il risultato di uno « squilibrio globale, tecnologico e manageriale, fra le condizioni del mercato di origine e quelle dei mercati europei »¹⁸. Anche qui l'analisi può avere una portata più generale che Vernon e Wells hanno ritrovato nella teoria del « ciclo del prodotto »¹⁹.

La teoria si fonda sull'affermazione che teoricamente nuovi prodotti (specie quelli ad alta elasticità rispetto al reddito, come i beni di consumo durevole) passano attraverso un ciclo composto da quattro stadi. In un primo stadio il produttore Usa di un nuovo prodotto localizza questa produzione in Usa (per una serie di considerazioni connesse all'ancora bassa elasticità della domanda al prezzo, e alla necessità di comunicazione e informazioni ravvicinate); in un secondo stadio questo nuovo prodotto può incominciare ad essere fabbricato anche in un altro mercato non Usa e a ridurre le esportazioni dagli Stati Uniti nel paese di destinazione dell'investimento; in un terzo stadio la produzione di questo stesso prodotto realizzato in paesi non Usa può incominciare a diventare competitivo e ridurre le esportazioni statunitensi anche sui mercati terzi; in un quarto teorico stadio la produzione non Usa incomincia a diventare competitiva con la produzione Usa sullo stesso mercato statunitense.

Secondo la logica « del ciclo del prodotto », le decisioni degli investimenti diretti Usa nella Cee, si spiegherebbero pertanto soprattutto come mosse « difensive ».

d. *L'integrazione dei mercati e le differenze nei tassi nazionali di sviluppo*. Il potenziamento degli accordi multinazionali (Bretton Woods, Oece, Unione europea dei pagamenti, Gatt ecc.), favorendo, nel dopoguerra, lo sviluppo degli scambi e i trasferimenti di capitali fra i paesi occidentali, ha stimolato anche psicologicamente gli imprenditori alla costituzione di impianti collegati fra loro e situati in paesi diversi.

Maggior sicurezza politica, maggior libertà nel movimento dei fattori e nel trasferimento dei profitti, più favorevole atteggiamento dei governi nei confronti delle società dominate dal capitale straniero, costituiscono altrettanti motivi di incoraggiamento all'investimento estero diretto.

¹⁸ Cfr. G. Colonna di Paliano, *La politica comunitaria delle strutture industriali*, Milano, giugno 1969 (convegno Cismec).

¹⁹ Cfr. R. Vernon, *International Investment and International Trade in the Product Cycle*, « The Quarterly Journal of Economics », maggio 1966.

In modo specifico, i crescenti processi di integrazione economica nel mondo e le nuove opportunità offerte dalla creazione di aree integrate come il Mec, l'Efta e l'Associazione economica dei paesi latino-americani hanno favorito l'impostazione di strategie multinazionali da parte delle grandi imprese. A questo proposito si può notare che il vantaggio iniziale delle grandi imprese americane, è derivato dal fatto che esse, al momento della creazione delle principali aree economiche integrate si erano già affermate come grandi imprese nazionali, nate da un separamento dei conflitti interni all'economia dei vari Stati dell'enorme mercato Usa. In altre parole erano già imprese nazionali in senso americano, ma multinazionali nei confronti dei diversi stati componenti la confederazione statunitense.

D'altra parte si è constatato che il maggior flusso degli investimenti esteri diretti si è originato da un paese (Usa) in cui il tasso di sviluppo (e quindi di aumento della domanda) era relativamente più basso, verso aree (il Mec) in cui il tasso di crescita del reddito (cioè della domanda) era più elevato.

Le imprese americane hanno trovato nei più elevati tassi di espansione dei redditi e dei consumi europei gli strumenti più idonei per realizzare economie di scala e ridurre quei costi generali di ricerca, di marketing, di pubblicità che si rivelavano ormai incomprimibili nell'ambito del pur vastissimo mercato americano.

e. *Diversificazione di esperienze tecnico economiche.* La realizzazione della strategia di una grande impresa multinazionale implica normalmente:

— la possibilità di trasferire prodotti, semilavorati, uomini, da una parte all'altra del mondo, molto rapidamente e a basso costo;

— la possibilità di arrivare ad una conoscenza completa e tempestiva di tutte le situazioni tecniche ed economiche in ogni paese del mondo;

— la possibilità di conoscere con immediatezza (al limite in tempo reale) tutte le variabili interne a tutte le consociate della impresa.

Tutto ciò è stato reso possibile proprio negli ultimi anni dall'enorme sviluppo non solo della tecnica dei trasporti e delle comunicazioni, ma dalla nuova scienza dell'informatica. Come dice Vernon, la « corporation » può utilizzare insieme i vantaggi ad esempio del basso costo del lavoro in Nigeria con l'alta qualificazione del lavoro tecnico di Israele, con le economie esterne degli Stati uniti, in un processo industriale integrato; e può farlo con un rischio decrescente, nei limiti in cui diminuisce l'ostacolo frapposto dalle barriere o dalle frontiere degli stati nazionali.

Questo rischio diminuisce comunque nei limiti in cui la grande

impresa può controassicurarsi attraverso opportune distribuzioni delle produzioni e dei flussi dei prodotti tra le diverse aree ed i diversi mercati.

Ad una filiale estera può in tal modo essere assegnata la funzione di « posto d'ascolto », sensibile alle condizioni locali, con accesso alla ricerca e alle altre fonti di conoscenza del paese che la ospita. In simile ipotesi anche gli eventuali aspetti economicamente passivi sono neutralizzati dall'utilità complessiva della filiale a livello di impresa.

f. *Differenze nelle condizioni di produzione e nei livelli di produttività.* Un aspetto particolare della diversificazione geografica nella distribuzione delle unità produttive in una società multinazionale è costituito dalla possibilità, già accennata, di ricorrere direttamente, e caso per caso, alla combinazione di fattori produttivi più idonea a diffondere il potenziale innovativo della grande impresa ²⁰.

Così il trasferimento dei nuovi « fattori di produzione », abilità tecnologica e manageriale, si accompagna spesso all'utilizzazione in loco di fattori di produzione meno costosi (differenze nel costo del lavoro e nei livelli di produttività tra paese e paese). La struttura multinazionale consente altresì l'utilizzazione differenziata dei mercati dei capitali (la grande impresa raccoglie i finanziamenti dove il reperimento dei fondi è più facile e meno costoso per spenderli dove il denaro è più caro o le condizioni di credito più restrittive).

Anche dal punto di vista fiscale, la tecnica del « transfer price » consente all'impresa multinazionale di distribuire contabilmente redditi e profitti fra le varie unità operative in modo da favorire i prodotti delle imprese che operano nei paesi dove l'imposizione fiscale è meno pesante.

g. *Le politiche dei governi locali.* Altro aspetto particolare (ma molto significativo) dell'opportunità di diversificare geograficamente le unità di produzione è costituito dalla possibilità di sfuggire nel paese di origine a condizioni legislative poco favorevoli all'espansione delle attività dell'impresa, ovvero dalla possibilità di usufruire in paesi esteri di corrispondenti più favorevoli situazioni istituzionali.

Tale è stato ad esempio l'influsso delle disposizioni « antitrust » americane sull'espansione multinazionale delle grandi società Usa ²¹; parimenti gli incentivi settoriali e territoriali predisposti da molti governi europei ed extraeuropei (Canada, Australia, paesi in via di sviluppo)

²⁰ Cfr. su questo punto K. Holbik, *The Multinational Corporation as an Instrument of World Trade Cohesion*, « Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali », marzo 1972.

²¹ Cfr. S. Rolfe, W. Damm, *op. cit.*, pp. 52-71.

per favorire imprese localizzate sul territorio nazionale (o in alcune parti di esso) hanno certamente indotto le multinazionali a preferire l'insediamento diretto all'esportazione come mezzo di penetrazione di alcuni mercati esteri.

In sintesi, qualunque siano i temi su cui si accentra l'attenzione delle diverse ipotesi esplicative, tutte le teorie concordano nell'attribuire l'internazionalizzazione delle strutture della grande impresa soprattutto a due fattori: « il progresso tecnico » e le « strutture oligopolistiche del mercato di origine ».

Il progresso tecnico: eleva il livello delle economie di scala per le imprese, migliora i processi di comunicazione e informazione e in questo modo facilita il decentramento delle attività produttive, conservando un controllo unitario della gestione e dei fattori fondamentali della crescita: l'innovazione e il mercato; fa quindi sí che i mercati esteri diventino un prolungamento naturale dei mercati nazionali.

La struttura oligopolistica dei mercati dei paesi industrialmente avanzati (accompagnata allo sfasamento temporale nei loro gradi di maturazione) fa sí che non sia indifferente per la grande impresa oligopolistica il costo dell'espansione sul proprio mercato nazionale (a piú lento tasso di sviluppo e su cui i tentativi di espansione determinerebbero piú gravi reazioni degli avversari), oppure sui nuovi mercati esteri (a piú alto tasso di sviluppo, a strutture di mercato piú fluide e dominati da competitori oligopolistici piú deboli).

L'investimento diretto, spostando interi « blocchi » di produzione (le economie di scala agiscono assai piú a livello di impresa che a livello di unità produttiva) consente all'« impresa multinazionale » di realizzare un ottimo di economia di scala globale, di adottare le combinazioni produttive piú idonee a diffondere il suo potenziale innovativo tecnologico e a trasferire e attenuare i costi crescenti della competizione oligopolistica, sviluppando la concorrenza non piú o non solo a livello di prodotti, ma anche nell'utilizzo dei fattori di produzione²².

La componente americana

L'analisi della cause e delle caratteristiche del fenomeno a livello mondiale lascia trasparire la convinzione che la protagonista predominante del nuovo fenomeno degli investimenti esteri diretti sia la grande impresa, e in specie la grande impresa nordamericana.

Infatti la grande impresa nordamericana che in un primo tempo

²² Cfr. B. Colle, *Imprese multinazionali e programmazione dello sviluppo industriale*, « Mondo Economico », 11 dicembre 1971.

ha realizzato il proprio sviluppo sul mercato nazionale, ed in un secondo tempo ha appoggiato tale sviluppo sui flussi di esportazioni, è ora passata ad un terzo stadio di evoluzione trasformandosi in una vera e propria impresa multinazionale. Ciò è avvenuto a partire dal momento in cui queste grandi imprese hanno incominciato a fondare il loro sviluppo sull'installazione di una molteplicità di unità produttive e distributive nei diversi paesi dello scacchiere mondiale.

Un'altra tendenza che si è affermata prepotentemente nell'ultimo ventennio è costituita dall'orientamento geografico prevalente di tale flusso, che dagli Stati Uniti tende a dirigersi sempre di più verso l'Europa e particolarmente verso l'Europa dei sei. « La terza potenza industriale nel mondo — dopo gli Stati Uniti e l'Unione Sovietica — potrebbe essere, fra quindici anni, non già l'Europa, ma l'industria americana in Europa » scriveva già nel 1967 Jean Jacques Servan Schreiber nella prima pagina di un libro che doveva costituire un clamoroso successo editoriale²³. Egli aggiungeva: « già oggi, a nove anni dalla creazione del Mercato comune, l'organizzazione di questo mercato è essenzialmente americana ».

Diversi anni prima, gli industriali americani, commentando le prime avvisaglie del fenomeno, avevano avanzato sostanzialmente le stesse previsioni (poi largamente verificatesi). « Dichiaro con assoluta certezza — signor Presidente — che fra circa venti anni l'Europa sarà diventata la più grande base industriale del mondo. Noi che partecipiamo alla comunità mondiale degli affari siamo entrati fino ad oggi nel Mercato comune con una forza corrispondente a quella di un reggimento. Non abbiamo ancora la forza di una divisione, né ancor meno — e di gran lunga — quella di un esercito. Ma ciò si verificherà ben presto ... L'Europa si trova oggi alle soglie di un'altra rivoluzione industriale che si manifesterà tanto nella produzione che nella distribuzione dei beni. Oggi questa regione ha, rispetto a noi, circa 25 anni di ritardo; noi lo sappiamo e per questo stiamo andando in Europa a installare le nostre unità produttive e a favorire questo recupero ... Ma quando questo grande cambiamento si sarà verificato e noi avremo assicurato il nostro controllo sulla metà delle attività produttive europee, tutti gli ostacoli al commercio internazionale cadranno »²⁴.

Per definire quantitativamente l'importanza della componente americana nell'attività internazionale delle grandi imprese occidentali, si può ricordare che il valore degli investimenti diretti americani nel mondo era pari a 7,9 miliardi di dollari nel 1943, a 11,8 miliardi di dollari

²³ J. J. Servan Schreiber, *Le défi américain*, Denoël, Paris, 1967.

²⁴ « Joint Economic Committee » del Congresso degli Stati Uniti (« Hearings » 4 dicembre 1961). Deposizione resa dal signor Nehemkis a nome di un gruppo di grandi imprese americane fra cui Ford, Ibm, Westinghouse, ecc.

nel 1950 per raggiungere nel 1970 i 78 miliardi di dollari. Sul totale dell'investimento estero diretto nell'area occidentale l'investimento americano rappresenta oggi il 56% circa; tale quota non superava probabilmente il 40% nel 1955, quando ancora la partecipazione di società europee negli Stati Uniti superava quella degli Stati Uniti in Europa.

Fra il 1950 e il 1970 l'investimento diretto americano all'estero si è accresciuto dunque ad un tasso medio annuo del 9,9%; nello stesso periodo il valore delle esportazioni totali di merci dagli Stati Uniti passava da 15 a 43 miliardi di dollari aumentando pertanto, in termini monetari, al ritmo annuo del 5,4%. Si rileva immediatamente da questo semplice raffronto di tassi di incremento come l'investimento diretto, più dell'esportazione, abbia costituito lo strumento dell'espansione estera dell'economia americana e dell'affermazione competitiva delle grandi società industriali statunitensi.

Gli investimenti diretti Usa in Europa che nel 1950 erano pari a 1,7 miliardi di dollari, nel 1970 hanno raggiunto 24,5 miliardi di dollari con un incremento medio annuo del 14,3% (il che evidenzia il particolare orientamento geografico del flusso di iniziative Usa nel dopoguerra).

In pratica nel 1950 gli investimenti diretti Usa in Europa costituivano il 14,7% degli investimenti diretti esteri totali, nel 1970 il 31,5 per cento; gli investimenti nell'industria manifatturiera che costituivano nel 1950 il 32,5% sono giunti nel 1970 al 43,8%. Cambiamenti fondamentali sono avvenuti quindi sia nel senso della distribuzione geografica, sia nel senso della distribuzione settoriale.

I vecchi investimenti diretti Usa erano soprattutto effettuati nei settori dei trasporti e delle « pubbliche utilità » (nel 1929, 21,4%), e nei settori delle materie prime (industrie estrattive e di trasformazione dei prodotti agricoli: 15,7% nel 1929) e nelle « altre industrie non manifatturiere » (1929, 19,1%); ed erano sostanzialmente localizzati — a parte il Canada (26,6%) — nei paesi sottosviluppati (America latina: 46,0% nel 1929).

Oggi gli investimenti diretti esteri Usa in trasporti e « pubbliche utilità » rappresentano non più del 3,8%, quelli nelle attività minerarie e agricole il 7,9%, quelli nelle « altre industrie non manifatturiere » il 10,2%; come si è visto invece gli investimenti manifatturieri sono saliti al 41,6% e quelli petroliferi (nel 1929 pari al 14,7%) sono saliti al 26,2%. La localizzazione di questi investimenti in America latina si è ridotta al 16,5%, quella in Europa è salita al 32%.

Su 1.300.000 imprese esistenti in Usa, solo un ristrettissimo numero di grandi imprese ha operato questi investimenti diretti esteri. Nel 1962 solo 5.300 grandi imprese statunitensi pagavano tasse su crediti esteri, e solo la metà di esse possedeva consociate all'estero con una

partecipazione azionaria superiore al 50%. In sostanza circa 2.300 imprese americane controllavano in pratica tutto questo enorme collocamento di investimenti esteri attraverso circa 10.500 consociate estere.

Ancora all'interno di questo gruppo emergevano già negli anni 1963-1965, 187 imprese giganti (tra le 500 della lista di « Fortune ») che potevano essere considerate *multinazionali* secondo una definizione statistica spesso accettata, perché controllavano 6 o più consociate all'estero. Queste 187 imprese coprivano nel 1966 oltre un terzo del totale fatturato delle imprese Usa, circa metà del totale dell'esportazione delle imprese Usa e circa i 3/4 del totale degli investimenti diretti.

Le stesse imprese prima del 1929 controllavano solo 250 consociate all'estero; nel 1930 le consociate estere erano 500; nel 1945: 1.000, nel 1957: 2.000, nel 1967: 5.500²⁵.

Ormai oltre il 60% del totale degli investimenti diretti statunitensi si distribuisce tra le 50 più grandi imprese, il 70% tra le 100 più grandi ed il 90% tra le 300 più grandi.

Gli investimenti americani nella Cee si sono sviluppati all'impresionante ritmo del 17% all'anno fra il 1957 e il 1970, portando in tal modo la quota comunitaria sugli « assets » americani all'estero nel settore manifatturiero (compreso il petrolio) dal 13,7% nel 1958 al 26,5 per cento nel 1970.

Il peso degli investimenti americani nell'economia della Comunità è sensibilmente aumentato in conseguenza. La parte delle spese di investimento delle imprese americane nella formazione lorda annua di capitale fisso dell'industria manifatturiera era in Belgio del 4,2% nel 1962, oggi è pari al 20,3%; in Francia era del 3,4%, oggi è del 9%; in Italia è passata dall'1,6% al 6,4%; in Olanda dal 9,1% al 16,6%²⁶. Se le iniziative americane si svilupperanno nei prossimi anni allo stesso ritmo del decennio trascorso, si può valutare che, dopo il 1975, esse assicureranno da sole più del 25% della formazione lorda di capitale fisso nell'industria manifatturiera europea.

Settorialmente, la distribuzione degli investimenti americani appare molto diversificata. Si constata tuttavia che le filiali di società americane sviluppano i loro sforzi soprattutto nei settori a rapido sviluppo (macchine elettriche e mezzi di trasporto) o in quelli in cui la struttura industriale europea è più debole (informatica, chimica secondaria). Gli investimenti nel settore petrolifero, che nel 1958 rappresentavano oltre un terzo del capitale americano investito nell'Europa dei sei, sono scesi

²⁵ Cfr. R. Vernon, *The Future of International Corporation*, in Kindleberger, *International Corporation*, op. cit., p. 373.

²⁶ Cfr. G. Colonna di Paliano, *Relazione introduttiva al convegno Cismec*, « La politica comunitaria delle strutture industriali », Milano, giugno 1969.

nel 1970 a meno del 20%. Parallelamente, l'industria manifatturiera accresceva la sua importanza relativa fino a raggiungere nel 1970 il 70 per cento degli investimenti americani nell'area della Comunità.

Il fenomeno degli investimenti americani in Europa si inquadra nella strategia di espansione delle grandi imprese d'oltre Atlantico e si collega al processo generale di internazionalizzazione delle economie.

In un primo tempo la dimensione del mercato europeo in via di integrazione e il livello relativamente elevato dei redditi individuali all'interno della Comunità hanno costituito i fattori di attrazione più rilevanti²⁷. Successivamente la « strategia di oligopolio » e le condizioni di concorrenza prevalenti sul mercato americano hanno spinto altre imprese, forse inizialmente meno interessate, ad installare anch'esse filiali o ad acquisire il controllo di unità produttive in Europa per controllare anche su questo mercato le concorrenti di casa propria.

Ne è risultato un movimento di diffusione a catena da impresa a impresa e da settore a settore che ha indotto flussi secondari di investimento da parte di fornitori e medie imprese « soustraitantes », ma soprattutto da parte di unità del settore terziario (banche, assicurazioni, pubblicità, ecc.).

Bisogna ammettere che per la loro dimensione, la loro struttura finanziaria e la loro capacità di innovazione, le società americane erano in generale le più preparate a sfruttare le occasioni offerte dall'espansione del mercato europeo.

In tal senso si può affermare che gli investimenti Usa in Europa siano l'effetto di un dislivello globale fra l'economia di origine e quella di arrivo, dislivello che riassume da un lato una serie di fattori di debolezza delle strutture industriali europee (ritardo tecnologico, insufficiente mobilità dei capitali, utilizzazione inadeguata delle risorse umane e finanziarie) e illustra dall'altro le esigenze di espansione internazionale della economia statunitense.

Vi è da rilevare poi che l'installazione in Europa si è rivelata un gran buon affare per le imprese americane. Esse ottengono in genere profitti più elevati delle imprese nazionali nei settori corrispondenti²⁸; beneficiano di larghi favori da parte dei governi e delle autorità locali che si fanno concorrenza per attrarle sul proprio territorio; riescono ad evitare o a ridurre l'onere fiscale sia negoziando direttamente con le autorità del paese in cui si installano, sia maggiorando artificialmente i costi dei beni provenienti dalla casa madre, sia infine utilizzando, ben

²⁷ Cfr. a questo proposito, A. E. Scaperlanda e J. Mauer, *The Determinants of Us, Direct Investment in the Eec*, « The American Economic Review », settembre 1969.

²⁸ Cfr. a questo proposito, per la Gran Bretagna, J. H. Dunning, *The Role of American Investment in the British Economy*, Pep, Londra, 1969.

piú largamente delle loro concorrenti europee, la tecnica delle « Tax Haven Companies » (paradisi fiscali) ²⁹.

Infine — e ciò appare di gran lunga piú importante — le imprese americane riescono ad ottenere dal risparmio europeo la maggior parte dei capitali necessari alla loro espansione sul continente. Si consideri la seguente tabella tratta da un noto rapporto della Cee:

Filiali di imprese americane in Europa: risorse finanziarie e impieghi di capitale nel 1959 e 1967.

Impieghi	Valore (milioni di \$)		Risorse finanziarie	Valore (milioni di \$)		Percentuale	
	1959	1967		1959	1967	1959	1967
Immobilizzazioni tecniche	791	3.400	Risorse prove- nienti dagli Stati uniti	381	900	25,5	16,1
Altri utilizzi (ca- pitali di esercizio, stocks, ecc.)	703	2.200	Profitti rein- vestiti	237	500	15,9	8,9
			Ammortamenti	429	1.600	28,7	28,6
			Risorse otte- nute all'estero	447	2.600	29,9	46,6
TOTALE	1.494	5.600	TOTALE	1494	5.600	100,0	100,0

Fonte: Commissione Cee, Bruxelles, 1969.

Si osserva che già nel 1967 piú del 75% dei mezzi finanziari necessari alle filiali americane era ottenuto in Europa, tramite ammortamenti o prestiti assunti sui mercati finanziari: General Motors, ad esempio, non ha esportato un solo dollaro in vent'anni per sviluppare la sua presenza all'estero.

È anche noto come la struttura finanziaria delle filiali di società americane sia caratterizzata da un capitale sociale molto esiguo rispetto al fatturato e da una quota molto elevata di debiti a medio e lungo termine.

²⁹ Questa tecnica consiste nello stabilire la sede della società in una località (per esempio: Lussemburgo, Liechtenstein, o alcuni cantoni svizzeri) in cui i redditi provenienti dall'estero sono parzialmente o totalmente esonerati dalle imposte, maggiorando artificialmente certi costi presso le filiali produttive e commerciali. La Tbc accresce in tal modo i redditi delle sue prestazioni nei confronti delle filiali (in genere prestazioni immateriali quali: licenze, consulenze, prestiti, ecc.) e specula sui benefici fiscali risultanti dalle notevoli contraddizioni ancora esistenti fra gli ordinamenti nazionali in Europa.

L'investimento diretto appare in tal modo come un'operazione essenzialmente immateriale; gli americani non trasferiscono in Europa i loro capitali, ma la loro tecnologia, la loro organizzazione, la loro capacità di innovare. L'investimento all'estero ha in questo caso influssi negativi pressoché nulli sulla situazione della bilancia dei pagamenti americani; anzi, in tempi molto rapidi, i rientri di divise, sotto forma di utili non reinvestiti, di « royalties » e di altre competenze, compensano largamente l'iniziale uscita di fondi.

La risposta europea

A questo punto una domanda si impone. Se tanti sono i vantaggi dell'investimento diretto all'estero, perché mai anche le imprese europee non hanno pensato ad investire negli Stati Uniti? In realtà la presenza di imprese europee su quel mercato non è trascurabile (65% del totale degli investimenti esteri negli Stati Uniti) e negli ultimi tempi pare anzi si stia rafforzando. Nuovi nomi europei come Michelin e Pechiney (Francia), Petrofina (Belgio), Olivetti (Italia), Basf (Germania) e Bp (Gran Bretagna) si sono aggiunti nell'ultimo decennio alle Unilever, Shell, Bayer e Nestlé già presenti con proprie filiali negli Stati Uniti prima della seconda guerra mondiale.

Nel 1969 le imprese europee hanno effettuato investimenti diretti negli Stati Uniti per un ammontare record, pari a 550 milioni di dollari (il doppio rispetto al 1967, ma soltanto il 29% rispetto agli investimenti diretti Usa nella sola Cee nel 1969). In tal modo il valore globale (valore d'inventario) delle attività europee negli Stati Uniti sale a 8 miliardi 510 milioni di dollari, pari al 72% degli investimenti esteri diretti nell'economia americana³⁰.

Tradizionalmente, le imprese inglesi sono le più solidamente inserite sul mercato statunitense (3,5 miliardi di dollari di capitale investito a fine 1969 in filiali e unità controllate). Assai spettacolare è stata negli ultimi tempi (1969) l'acquisizione, da parte della Bp inglese, del controllo sulla Standard Oil dell'Ohio, che costituisce la più importante fusione transazionale mai avvenuta negli Stati Uniti.

Ma, recentemente, Francia e Germania hanno intensificato i loro sforzi di penetrazione specialmente nella chimica e nella petrolchimica. Negli ultimi cinque anni, le « tre grandi » della chimica tedesca (Bayer, Hoechst e Basf) hanno assicurato da sole un quarto dell'investimento estero totale negli Usa. La Basf in particolare — rilevando la Wyandotte

³⁰ Anche per questi dati, come per quelli relativi all'investimento diretto delle imprese statunitensi, la fonte è il Dipartimento del commercio degli Usa.

Chemicals, una media impresa statunitense molto competitiva — si è assicurata una quota rilevante del mercato chimico statunitense.

Nel settore dell'alluminio la società francese Pechiney sta sviluppando impianti produttivi di dimensioni notevoli, mentre in quello delle macchine per ufficio è noto lo sforzo compiuto dall'Olivetti dopo la rilevazione dell'americana Underwood (1959). Nell'insieme del periodo 1950-1968 si rileva il peso preminente della Gran Bretagna e dei Paesi bassi³¹ che hanno concorso per oltre il 50% al totale degli investimenti esteri diretti negli Stati uniti.

In particolare la Gran Bretagna ha investito da sola negli Usa quasi quanto l'insieme degli altri paesi europei, orientando i propri capitali soprattutto verso il settore delle attività finanziarie e assicurative. Fra i paesi della Cee, le imprese olandesi sono le maggiori investitrici (1,9 miliardi di dollari fra il 1960 e il 1968): il loro peso sul totale degli investimenti esteri diretti negli Stati uniti è andato crescendo dall'8,8% nel 1950 al 29,6% nel 1969, soprattutto a causa dei crescenti afflussi di capitale nell'industria petrolifera. A fine 1969 la consistenza degli investimenti diretti italiani era piuttosto trascurabile: circa 100 milioni di dollari pari allo 0,8% del totale.

Del resto se si considera l'ammontare totale delle attività finanziarie e degli investimenti privati a lungo termine degli europei negli Stati uniti, si osserva che, a fine 1969, essi erano addirittura superiori al corrispondente ammontare di attività finanziarie americane in Europa. Si nota tuttavia una fondamentale differenza di struttura: mentre sul totale delle attività finanziarie statunitensi in Europa l'investimento diretto (o di controllo) è nettamente prevalente (oltre l'80%), nel caso degli investimenti europei negli Stati uniti risultano prevalenti altri tipi di impieghi finanziari (quote azionarie minori, obbligazioni pubbliche e private in dollari).

In sostanza gli impieghi europei di capitali a lungo termine negli Usa tendono a configurarsi come investimenti di portafoglio piuttosto che come investimenti diretti. Ciò significa che gli americani in Europa cercano il rischio e il profitto (attraverso il controllo delle imprese) mentre gli europei in America si accontentano del reddito (dividendi o interessi su titoli). Si può inoltre affermare che « gli acquisti europei di titoli di società americane finanziano di fatto gran parte degli investimenti diretti che queste effettuano in Europa. Il movimento mediante il quale i capitali europei vanno ad impiegarsi in titoli americani, è, cioè, collegato al flusso di investimenti diretti che dagli Stati uniti si

³¹ Cfr. su questo tema A. Massari, *Gli impieghi di capitali europei a lungo termine negli Stati uniti*, « Bancaria », febbraio 1970. W. Damm, *The Economic Aspects of European Direct Investment in the Usa*, « Paper » alla Conferenza sugli investimenti diretti dell'Atlantic Institute, Washington, maggio 1969.

dirige verso le economie europee, sicché gli Stati uniti svolgono, in un certo senso, il ruolo di intermediari finanziari dell'Europa »³². Questa affermazione convalida e rafforza le considerazioni già svolte sul finanziamento delle filiali americane nell'Europa dei sei.

Il rapido sviluppo degli investimenti diretti europei negli Stati uniti negli anni più recenti costituisce dunque apparentemente un rovesciamento di tendenza. « Dopo anni che hanno visto le società americane coprire il mondo con i loro investimenti ... gli uomini d'affari stranieri cominciano a invertire il flusso della corrente » avverte « Business Week »³³.

Il francese Jacques Maison Rouge, direttore generale dell'Ibm World Trade Corporation, conferma l'opinione osservando: « Il pendolo ora sta oscillando nell'altra direzione ».

Molti fattori possono aver determinato questa nuova tendenza; principalmente il fatto che il denaro necessario è più facilmente ottenibile di prima, almeno in Europa.

Fino alla fine degli anni cinquanta, l'Europa ha sofferto infatti di un'acuta penuria di capitali a lungo termine, dovendo sopportare in più, nei confronti degli Stati uniti, un deficit commerciale permanente.

È cambiato anche l'atteggiamento del governo americano nei confronti dell'investimento estero. Il governo di Washington desidera oggi incoraggiare gli stranieri a investire in America non solo per eliminare qualche risentimento contro lo sviluppo delle società americane all'estero, ma anche perché il loro denaro sostenga la sua bilancia dei pagamenti.

Gli investimenti esteri in Italia

Secondo i dati pubblicati dalla Banca d'Italia, gli investimenti esteri, diretti e di portafoglio, ammontavano, al 1971, a 1.245 milioni di dollari di cui il 61% costituito da investimenti diretti e il restante da investimenti di portafoglio.

Negli anni dal 1961 al 1971 il flusso di investimenti esteri in Italia ha avuto il seguente andamento:

³² A. Massari, articolo citato, Considerazioni conclusive.

³³ « Business Week », 16 agosto 1969.

Investimenti esteri in Italia (milioni di dollari).

Anni	Investimenti diretti		Investimenti di portafoglio		TOTALE	
	Val. ass.	%	Val. ass.	%	Val. ass.	%
1961	209,5	27,4	553,6	72,6	763,1	100,0
1962	378,6	36,6	655,5	63,4	1.034,1	100,0
1963	384,5	30,5	877,6	69,5	1.262,1	100,0
1964	566,4	71,7	223,0	28,3	789,5	100,0
1965	332,8	68,2	154,8	31,8	487,6	100,0
1966	362,3	57,5	267,2	42,5	629,5	100,0
1967	376,7	53,9	321,7	46,1	698,4	100,0
1968	412,1	51,2	393,2	48,8	805,3	100,0
1969	559,1	48,5	592,8	51,5	1.151,9	100,0
1970	726,6	63,4	419,4	36,6	1.146,0	100,0
1971	762,2	61,2	482,8	38,8	1.245,0	100,0

Fonte: Banca d'Italia.

Dall'esame dei dati precedenti risulta che, nel complesso, gli investimenti esteri in Italia sono aumentati di oltre il 63% dal 1961 al 1971. Questa evoluzione è tuttavia determinata essenzialmente dalla dinamica dimostrata dagli investimenti diretti, in quanto gli investimenti di portafoglio hanno invece registrato una netta flessione diminuendo la loro incidenza sul totale degli investimenti esteri dal 72,6% al 38,8% nel decennio 1961-1971.

Osservando la ripartizione per ramo di attività economica degli investimenti esteri diretti nel periodo 1963-1971 (cfr. tavola n. 5 in Appendice) si nota la rilevante quota (72,5%) assorbita dalle attività manifatturiere. Scendendo ad un maggiore dettaglio emerge che i settori industriali maggiormente interessati dagli investimenti esteri diretti sono: l'industria meccanica, l'industria petrolifera, l'industria chimica e l'industria alimentare, che hanno assorbito rispettivamente il 20,5%, 19,3%, 8,9% e 4,9% del totale degli investimenti diretti degli anni 1963-1971.

Tra le attività non manifatturiere e non industriali vanno inoltre segnalate: l'industria delle costruzioni edili (10,7%), il settore creditizio (7,0%) e infine il settore del commercio e servizi (6,6%).

Accanto ai settori industriali di punta (o tecnologicamente avanzati), naturale sbocco degli investimenti diretti delle grandi società multinazionali, il capitale di rischio straniero mostra di preferire in Italia anche quei settori produttivi in grado di offrire notevoli opportunità di profitto, ad esempio: edilizia e grande distribuzione.

Un cenno a parte meritano gli investimenti esteri nel settore creditizio. Questi investimenti assumono infatti una rilevante importanza in quanto veri e propri veicoli di alimentazione degli investimenti diretti negli altri settori.

Le filiali italiane delle banche estere, attraverso la raccolta del risparmio e di altri mezzi finanziari sul mercato nazionale, dispongono infatti di notevoli capitali di investimenti che vengono destinati al finanziamento delle attività produttive a partecipazione straniera le quali risolvono così con maggiore facilità il problema del reperimento dei mezzi di finanziamento necessari al loro inserimento sul mercato italiano (acquisto di imprese o creazione di filiali).

Il peso che gli investimenti esteri hanno assunto nella bilancia dei pagamenti italiana non è stato determinante e, comunque, non è mai stato tale da destare preoccupazioni riguardo all'equilibrio dei conti con l'estero.

Osservando il saldo della bilancia dei pagamenti economica (cfr. tavola 6 in appendice) si nota infatti che la componente « movimento di capitali » ha svolto un ruolo generalmente positivo sino al 1961, agendo anche in senso compensatore nei riguardi del saldo delle partite correnti, negativo sino al 1956. Per quanto concerne la voce « investimenti », comprensiva oltre che degli investimenti diretti anche di quelli di portafoglio e di altra natura, va rilevato che il saldo è positivo sino al 1965 per poi assumere un segno discordante negli anni successivi. Il valore del saldo dei movimenti di capitali e in particolare quello degli investimenti, non ha mai contribuito a determinare una situazione debitoria nei confronti del resto del mondo. Solo nel 1958 e nel 1969 il saldo negativo del movimento di capitali ha annullato il saldo positivo delle partite correnti determinando un disavanzo nella bilancia dei pagamenti. Va tuttavia segnalato che tale situazione non è imputabile al movimento degli investimenti, ma di « altri » capitali (prestiti, crediti commerciali e rimesse di banconote).

Un'ulteriore fonte per la valutazione degli investimenti esteri in Italia è costituita dalla rilevazione effettuata dall'Ice (Istituto per il commercio con l'estero) sulla base della legge 7 febbraio 1956 n. 43 con la quale è stata stabilita la regolamentazione in materia di investimenti esteri.

Secondo l'articolo 1 della legge, l'investitore straniero ha la facoltà di trasferire all'estero i dividendi e gli utili percepiti e i capitali derivanti da eventuali successivi realizzi, a condizione che l'investimento venga effettuato in imprese « produttive » che abbiano cioè per oggetto la produzione di beni e servizi.

Qualora l'investitore non possa avvalersi dell'articolo 1 della legge del 1956 può realizzare ugualmente l'investimento progettato, ma, agli

effetti del trasferimento dei redditi e dei capitali, sarà soggetto al trattamento valutario meno favorevole, previsto per gli investimenti in imprese non considerate « produttive ».

Attualmente, inoltre, la maggior parte degli investimenti esteri in Italia non viene effettuata ai sensi della legge 7 febbraio 1956 n. 43, ma attraverso l'utilizzo di lire di conto capitale. A partire dal 1° gennaio 1962 esiste infatti la possibilità di girare da conto capitale a conto estero sia i redditi che i capitali derivanti da successivi disinvestimenti. Così attualmente il trasferimento dei redditi e dei capitali disinvestiti è consentito senza alcuna limitazione di importo o di tempo. Cionondimeno, quando si tenga conto di questi limiti, le rilevazioni Ice possono fornire un significativo campione degli investimenti esteri effettuati in Italia.

Gli investimenti di capitali esteri rilevati dall'Ice in Italia nel periodo 1956-1971 ammontano a oltre 688 miliardi di lire così ripartiti secondo i settori

Valore dichiarato degli investimenti di capitale estero in Italia (ai sensi dell'art. 1 della legge 1-2-1956) nel periodo 1956-1971 (miliardi di lire).

Settori economici	Totale 1956-1971	
	Val. ass.	%
Chimico farmaceutico	103,9	15,1
Petrolifero	277,6	40,3
Metallurgico	54,0	7,8
Meccanico	70,2	10,2
Cartario	15,0	2,2
Tessile e abbigliamento	14,6	2,1
Legno	1,8	0,3
Edile	11,8	1,7
Agricolo	3,5	0,5
Gomma	16,0	2,3
Alimentare	34,9	5,1
Turistico alberghiero	35,1	5,1
Materiale da costruzione	17,1	2,5
Varie	33,1	4,8
TOTALE	688,6	100,0

La distribuzione per paesi di provenienza mostra una netta prevalenza degli investimenti americani: circa 283 miliardi di lire, pari al 41,2% del totale. Gli investimenti provenienti dai paesi Cee ammon-

tano a oltre 143 miliardi di lire (20,9%), mentre quelli di origine britannica e svizzera raggiungono rispettivamente il 16,5% e il 16% del totale.

Le rilevazioni di fonte Ice forniscono anche la distribuzione per regioni degli investimenti esteri che riportiamo di seguito:

Distribuzione per regioni degli investimenti esteri (miliardi di lire).

Regioni	Totale investimenti 1956-1971	
	Val. ass.	%
Lombardia	219,2	31,8
Lazio	133,9	19,4
Piemonte	97,1	14,1
Friuli-Venezia Giulia	73,4	10,7
Campania	28,8	4,2
Toscana	26,6	3,9
Sicilia	24,5	3,6
Veneto	21,6	3,1
Liguria	17,8	2,6
Emilia-Romagna	14,5	2,1
Puglia	9,1	1,3
Abruzzi	6,8	1,0
Trentino-Alto Adige	3,5	0,5
Calabria	3,5	0,5
Regioni non precisate	3,3	0,5
Sardegna	2,4	0,3
Marche	2,0	0,3
Umbria	0,6	0,1
TOTALE	688,6	100,0

Fonte: Ice.

Emerge la « preferenza » degli investimenti esteri diretti a localizzazioni nelle tre regioni: Lombardia, Lazio e Piemonte che raccolgono il 65,4% del valore totale. Per quanto concerne le regioni del Mezzogiorno d'Italia, esse non raccolgono che una quota marginale degli investimenti esteri (10,9%), quasi totalmente assorbita dalla Campania (4,2%) e dalla Sicilia (3,6%). Dall'analisi dei dati forniti dall'Ice — che, ripetiamo, costituiscono solo un « campione » del fenomeno investimenti esteri — risulta chiaramente che il capitale straniero ha as-

sunto un modestissimo ruolo nel processo di industrializzazione e di sviluppo economico del nostro Mezzogiorno.

Ad analoga conclusione giungeva uno studio, relativo al 1966, condotto dalla Soris³⁴ su un campione di 1.269 società per azioni a partecipazione estera. Infatti, su 1.177 unità locali delle società per azioni manifatturiere a partecipazione estera, solo 156 (13,2%) erano localizzate nelle regioni del Mezzogiorno. La citata indagine permetteva di raffrontare, al 1966, il totale del *capitale sociale* delle imprese a partecipazione estera maggioritaria o paritetica (quindi il capitale « controllato » delle società estere) con quello delle società per azioni esistenti in ciascun settore.

Il confronto effettuato su queste basi offriva, per il complesso delle società per azioni, un'incidenza del capitale estero pari al 14%, e del 22% se limitato alle sole industrie manifatturiere. L'indagine Soris conferma l'importanza degli Stati Uniti nell'investimento diretto in Italia (43% del capitale sociale delle società a partecipazione estera); assai ampia risulta anche la partecipazione dei paesi della Cee (31%), della Svizzera (10%) e della Gran Bretagna (9%).

I settori in cui gli investimenti diretti dall'estero hanno assunto un ruolo importante apparivano, nell'indagine Soris, l'elettromeccanica, la chimica secondaria e la produzione di derivati del petrolio. In alcuni comparti l'incidenza del capitale estero era quasi totalitaria (materiali sensibili, cuscinetti volventi, farmaceutici, cosmetici).

Queste interessanti valutazioni sono tuttavia relative all'anno 1966 e pertanto soggette al naturale « invecchiamento », maggiormente accentuato se consideriamo che in questi ultimi anni alterne vicende sono intervenute a modificare profondamente la problematica e l'ampiezza stessa del fenomeno degli investimenti esteri in Italia e in Europa.

Un'indagine più attuale è quella condotta annualmente dall'Istat sulla situazione patrimoniale delle grandi imprese³⁵ nella quale sono rilevate le partecipazioni estere al capitale azionario senza tuttavia distinguere tra investimenti diretti e investimenti di portafoglio.

Per il 1971 l'Istat ha raccolto le informazioni relative a 727 grandi società rappresentanti il 47,3% del capitale sociale di tutte le S.p.A.

Si rileva che di queste società, 344 avevano una partecipazione straniera mediamente di oltre il 29% (1.309,8 miliardi su 4.525,3).

La maggior parte del capitale straniero è posseduta da residenti in Svizzera (416,2 miliardi di lire); e tutto fa supporre che tali partecipazioni siano prevalentemente costituite da capitali italiani di ritorno.

³⁴ Soris, *Gli effetti degli investimenti esteri in Italia*, Etas-Kompass, Milano, 1968.

³⁵ Istat, *La situazione patrimoniale delle grandi imprese nell'anno 1971*, supplemento straordinario al Bollettino mensile di statistica, n. 18, dicembre 1972.

La ripartizione delle partecipazioni estere per classi di attività economica mostra l'industria chimica al primo posto con 366,9 miliardi di lire, seguono le attività commerciali e servizi vari (329,9 miliardi di lire su 392,6, pari all'84%) e l'industria meccanica (227,1 miliardi di lire).

Questi dati, di per sé molto interessanti, non sono tuttavia sufficientemente indicativi dell'intervento straniero nell'economia nazionale. Da un lato infatti non tengono conto delle medie imprese, nei confronti delle quali molto spesso si manifestano gli interessi degli investitori stranieri; ma soprattutto non chiarendo il tipo di partecipazione al capitale azionario (di maggioranza, di controllo, speculativa) non possono dirci nulla sulla reale partecipazione degli investitori esteri alla gestione delle imprese.

A questo riguardo va inoltre ricordato che la partecipazione o il controllo di imprese nazionali da parte di gruppi o società estere può anche avvenire senza il corrispondente movimento di capitali, ma, ad esempio, sulla base di un semplice scambio di pacchetti azionari.

In questo senso si dovrebbe inoltre approfondire il ruolo e la funzione che le filiali di banche estere giocano o potrebbero ricoprire nel processo di internazionalizzazione dell'economia nazionale. È infatti opinione sempre più diffusa che il fenomeno degli investimenti diretti non sia che un aspetto, anche se rilevante, della partecipazione di gruppi esteri alla gestione delle imprese nazionali.

II. I conflitti con il potere politico

Il potere sovranazionale privato

Da un punto di vista giuridico e politico le imprese nazionali traggono la loro legittimità dal fatto di essere — per una finzione legale — assimilate a dei soggetti giuridici, cioè a dei cittadini. Questa legittimità si ricollega da un lato alla loro responsabilità, almeno formale, verso lo stato e la collettività nazionale, dall'altro ai rapporti che legano le società industriali e commerciali ai loro azionisti. Una terza forma di responsabilità si ricollega poi alla programmazione o, quanto meno, agli impegni di sviluppo economico e di stabilità assunti dalle politiche economiche dei singoli governi (impegni da cui le imprese sono in qualche modo condizionate).

L'impresa multinazionale si pone in una posizione atipica rispetto a queste forme di legittimazione e di responsabilità nazionale. Essa non trae la propria ragion d'essere da un rapporto politico-giuridico con un singolo governo o comunità nazionale, quanto piuttosto da una specie di convenzione internazionale non codificata per la quale ogni singolo governo riserva alle imprese estere lo stesso trattamento previsto per le società nazionali¹.

Questo carattere atipico anazionale della posizione giuridicopolitica delle grandi imprese internazionali viene sottolineato nelle più note definizioni.

Così per il Vernon² « multinazionale è un'impresa la cui strategia si estende oltre e prescinde dalle frontiere di ogni nazione ». Più completa ancora risulta un'analogha definizione accolta da S. Hymer e R.

¹ Cfr. J. N. Behrman, *op. cit.*, p. 5.

² R. Vernon, *Multinational Enterprise and National Sovereignty*, «Harvard Business Review», maggio 1967.

Rowthorn: « l'impresa multinazionale è una organizzazione che, pur rimanendo in mani private, prescinde dai confini nazionali e dalle regole nazionali ».

Ma comunque la si voglia definire, è certo che questa impresa ha alcune nuove precise fattezze:

a - è un'impresa che compie sistematicamente scelte per una localizzazione internazionale delle sue risorse in base a comparazioni di vantaggi interterritoriali, e in funzione di una strategia generale dominata sempre dalla coscienza della possibilità di installazioni dirette in paesi stranieri;

b - è un'impresa la cui attività non è in alcun modo inquadrabile negli schemi della teoria del commercio internazionale, perché in un determinato paese tende ad operare indifferentemente o surrogatoriamente con esportazioni o produzioni locali;

c - è un'impresa sempre sistematicamente di grandi dimensioni appartenente ai settori industriali più concentrati nell'economia mondiale;

d - è un'organizzazione di mezzi distribuiti su tutto lo scacchiere mondiale, ma sistematicamente diretti da un centro di decisione unico, dotato di un piano. E questo piano tende a creare un sistema di interdipendenze industriali gestionali e finanziarie a livello consolidato per tutte le attività svolte in diversi paesi.

La strategia di sviluppo e i comportamenti operativi delle multinazionali tendono cioè a configurare « un potere sovranazionale privato » che si può definire in prima approssimazione come « l'insieme delle forme di concezione, organizzazione e gestione di progetti collettivi che si pongono a livello transnazionale e che sfuggono al controllo dei tradizionali soggetti di diritto internazionale, cioè gli stati nazionali e le organizzazioni interstatuali »³.

Nonostante alcune difficoltà recentemente vissute dalle grandi compagnie occidentali in alcuni paesi del Terzo mondo (Cile, Perù, Algeria, Libia, ecc.), i « futurologhi » sono concordi nell'attribuire alle multinazionali un peso crescente nell'economia mondiale, indipendentemente dall'ideologia politica dei singoli governi e dal livello di sviluppo economico dei singoli paesi. Altra previsione, abbastanza generale, concerne la riduzione del numero di queste grandi imprese che oggi sono quasi 2.000 e che in pochi decenni, grazie a fusioni e alleanze, potrebbero ridursi a trecento, cento o cinquanta.

Dalla natura — certamente non democratica — di questo sistema di poteri internazionali privati e dalle prospettive di concentrazione che essi tendono ad assumere, nascono perplessità e incertezze che ri-

³ Cfr. F. Perroux, *Indépendance de la nation*, Uge, Paris, 1971.

guardano i rapporti fra sovranità democratica dello stato moderno e strategia delle grandi imprese, ma interessano altresí le prospettive dell'equilibrio politico internazionale.

È ben vero, come osserva il Vernon, che « la East India Company di sua maestà britannica governò di fatto un quinto del mondo per due secoli e mezzo ». In epoca piú recente, negli anni '30, la United Fruit Company (« il polipo ») controllava milioni di ettari di terreno da Cuba all'Ecuador, facendo e disfacendo presidenti e governi. La Liberia, infine, è ancora oggi definita « la Repubblica della Firestone ».

Si trattava tuttavia di situazioni anomale; mentre oggi il problema dei rapporti fra i governi nazionali e le compagnie multinazionali è universale e molto piú complesso.

In effetti, la contrapposizione fra « strategia geocentrica » della grande impresa e « strategia etnocentrica » dello Stato moderno è molto evidente in teoria, molto meno nei rapporti concreti di convivenza fra singole multinazionali e singoli governi.

Anche se il sistema multinazionale privato tende a configurarsi, nell'ordine internazionale, come potere economico incontrollabile politicamente e per di piú fondato sulle ideologie prevalenti nella società industriale avanzata di tipo capitalistico, i suoi rapporti con lo Stato-nazione sono in continua evoluzione e, in molti casi, tutt'altro che cattivi.

L'investimento estero diretto e l'economia del paese ospite

Su questo tema il dibattito tra i teorici dell'economia è ancora molto aperto. Infatti proprio su questo argomento i commentatori dell'investimento estero si suddividono in due tipici raggruppamenti che potremmo definire: « ottimisti » e « pessimisti ».

Prendiamo prima in considerazione le argomentazioni sviluppate e le verifiche empiriche presentate dai cosiddetti « ottimisti ».

a - *I pregi.* L'approccio degli « ottimisti » consiste, ad esempio, nel tentare di misurare il contributo dell'eccezionale incremento del fatturato delle consociate americane nella Cee partendo dalla constatazione che la crescita di questo fatturato è stata in media 4,6 volte superiore al tasso di crescita del Gnp nel Mec. Per valutare e spiegare questo contributo gli economisti « ottimisti » formulano tre diverse ipotesi:

I - è possibile che gli investimenti diretti Usa possano aver determinato in Europa un'utilizzazione di risorse che altrimenti sarebbero rimaste inutilizzate;

II - è possibile che questi investimenti abbiano determinato una

migliore allocazione delle risorse spostandole dai settori a basso tasso di crescita a quelli ad alto tasso di crescita;

III - è possibile che gli investimenti diretti Usa possano aver introdotto nuove tecnologie e capacità manageriali e quindi migliorata l'efficienza di tutti i settori nei quali si sono introdotti.

In sede di tentativi di verifica empirica, ad esempio John Dunning ritiene di poter dimostrare che, almeno nel periodo dal 1957 al 1965, la maggior parte del più forte incremento del fatturato delle consociate Usa in Europa (+160%) nei confronti dell'incremento del fatturato delle imprese europee (+45%) non è da attribuire a differenze di composizione strutturale nel mix degli investimenti diretti Usa, ma effettivamente ad impiego di risorse inutilizzate o, molto più spesso, ad una maggiore efficienza introdotta nei settori industriali investiti⁴.

In Gran Bretagna il « Reddaway Report »⁵ concludeva che le somme investite all'estero dai residenti inglesi rendono all'economia di origine quasi il doppio rispetto a uno stesso ammontare impiegato all'interno, che l'investimento estero non è realizzato a spese dell'investimento nazionale e che l'investimento estero diretto rafforza la bilancia dei pagamenti del paese di origine come quella del paese ospitante.

Con riferimento all'investimento diretto Usa in Europa, gli « ottimisti » affermano poi che l'effetto di tali iniziative è stato soprattutto quello di una diffusione di conoscenze tecnologiche e di capacità manageriali più avanzate introdotte in settori in cui le industrie europee erano particolarmente arretrate. Sulla base di queste considerazioni, e in base alla constatazione che gli investimenti diretti Usa si sono concentrati soprattutto in settori basati sulla ricerca scientifica (elettronica, strumentazione, chimica, ecc.) gli « ottimisti » sostengono che gli investimenti diretti Usa hanno fortemente contribuito all'aumento della produttività globale dei sistemi economici europei.

La tesi dei sostenitori degli effetti positivi degli investimenti diretti per l'economia ospite viene completata con un'analisi del cosiddetto « gap tecnologico » e dei vantaggi economici conseguenti alla produzione oppure al trasferimento in un paese ospitante di tecnologie avanzate.

Si osserva che il fatto di essere « produttore di nuove tecnologie » non comporta per lo sviluppo economico di un paese nessun particolare vantaggio nei confronti dell'alternativa di essere semplicemente acquirente o utilizzatore o imitatore di « tecnologie elaborate da altri, in altri paesi ». Secondo questa tesi il tasso di crescita di un paese può risultare molto elevato sia se si adotta la tecnica di importare i prodotti frutto di

⁴ Cfr. J. Dunning, *Technology, Us Investment and European Economic Growth*, in Kindleberger, *op. cit.*, pp. 141 ss.

⁵ W. B. Reddaway, *Effects of Uk Direct Investment Overseas*, Cambridge Univers. Press, 1968.

tecnologie piú avanzate (come ad esempio fanno la Svizzera e la Nuova Zelanda), sia se si adotta la tecnica di importare knowhow tecnologico e di produrre attraverso processi imitativi prodotti che incorporano queste tecnologie (come fanno ad esempio il Giappone e la Germania). Entrambi questi metodi consentono a questi paesi di impiegare in altre attività produttive risorse che negli Stati Uniti vengono destinate per « produrre » le innovazioni tecnologiche e il relativo knowhow. In altre parole la « non proprietà della tecnologia » non sarebbe un handicap, perché in realtà la tecnologia viene trasferita o attraverso le tecniche delle licenze o in virtù delle politiche degli investimenti diretti delle imprese multinazionali. Si sottolinea in particolare il ruolo particolarmente benefico assunto dalle compagnie multinazionali quali veicolo di trasmissione internazionale della « tecnologia avanzata »⁶.

Gli « ottimisti » sostengono anche che la situazione di predominio dell'investimento dell'impresa multinazionale americana nei confronti dei paesi europei, è solo « transitoria » e sta per essere superata. Secondo questi autori, infatti, nei prossimi anni si accelererà il processo di multinazionalizzazione sia delle imprese Usa che delle imprese non Usa: tutti e due i gruppi cercheranno progressivamente di migliorare le loro quote di mercato a livello mondiale, ma il risultato finale sarà un progressivo riequilibrio tra le quote di mercato dei due gruppi, che in tal modo si equidivideranno l'intero mercato mondiale⁷.

Da varie parti si sottolinea infine come, quanto a capacità di prevedere e valutare i problemi economici e sociali posti dalla evoluzione di una collettività nazionale o internazionale, la grande impresa moderna si trovi in posizione ben piú favorevole rispetto alla burocrazia dello stato nazionale. « La struttura dell'impresa multinazionale è un concetto moderno atto a rispondere ai bisogni della società contemporanea; lo stato nazionale corrisponde a concezioni sociali ormai obsolete, assolutamente inadatte alle esigenze complesse del mondo in cui viviamo »⁸. Fra l'altro, l'impresa multinazionale appare molto piú co-

⁶ Cfr. J. F. Dunning, *Technology, United States Investment and European Economic Growth*, in C. P. Kindleberger, *op. cit.*, pp. 141-176.

⁷ Questa tesi ad esempio viene sostenuta da Hymer e Rowthorn (*The International Corporation*, cit.) utilizzando un semplice modello di simulazione duopolistica.

In sintesi questo modello parte dall'assunto che le quote di mercato detenute dalle imprese Usa in Usa sono piú elevate delle quote di mercato detenute dalle stesse imprese Usa nel resto del mondo; che per converso le quote di mercato detenute dalle imprese non Usa sono, piú elevate nel resto del mondo e piú basse in Usa. Poiché il tasso di sviluppo del mercato Usa è certamente meno dinamico del tasso di sviluppo dei mercati non Usa, si deduce che la massa di vendita delle imprese multinazionali non Usa crescerà in futuro piú rapidamente delle vendite delle imprese multinazionali Usa, con un risultato finale di riequilibrio a livello mondiale tra le quote di mercato dei due gruppi di imprese.

⁸ G. Ball, citazione da S. Hymer e R. Rowthorn, *op. cit.*, p. 87.

sciente delle prospettive internazionalistiche dell'epoca moderna, rispetto ad altre istituzioni, soprattutto governative.

La « corporation » rivela cioè « particolari attitudini a livello mondiale » quali la capacità « di organizzare fra di loro uomini di diverse nazionalità; sfruttare le risorse di diversi paesi; utilizzare le migliori idee, tecniche e metodi per offrire, a prezzi ragionevoli, ai consumatori del mondo intero, beni e servizi uguali per tutti »⁹.

b - *I difetti.* Consideriamo ora le tesi dei « pessimisti », enumerando in particolare le argomentazioni più frequentemente esposte per dimostrare che gli investimenti diretti americani all'estero hanno avuto effetti più negativi che positivi per i paesi ospiti. In tal senso si sostiene che:

1 - non è vero che le grandi imprese Usa trasferiscano fuori dai confini statunitensi anche una adeguata attività di Ricerca e Sviluppo e tutte le loro più avanzate conoscenze tecnologiche. In realtà le imprese Usa mantengono quasi del tutto la loro attività di Ricerca e Sviluppo presso la casa madre negli Stati Uniti, e sviluppano in Europa o altrove solo quelle tecnologie e quelle produzioni che risultano essere più convenienti, tenuto conto dei prezzi relativi dei fattori¹⁰;

2 - nei limiti in cui le grandi imprese Usa trasferiscono in parte conoscenze e capacità manageriali in Europa, questo vantaggio risulta ampiamente eliminato dal fatto che esse tendono a ricavare dalle consociate alti profitti che trasferiscono alla casa madre. Le grandi imprese americane, cioè, « portano via dai paesi ospitanti troppo e lasciano nei paesi ospitanti troppo poco », sia in termini di tecnologie che di profitti e di autofinanziamento; a parte la considerazione che esse lasciano nei paesi ospitanti un livello di salari sistematicamente più basso di quello praticato nei paesi in cui ha sede la casa madre;

3 - le imprese Usa non utilizzano quadri direttivi dei paesi ospitanti, ma in genere quadri direttivi manageriali del paese di origine; esse quindi non creano né utilizzano capacità manageriali locali, ma sottopongono l'impresa alla logica di una capacità manageriale controllata dall'esterno. Anche nel caso di imprese multinazionali a organizzazione fortemente decentrata — quali Ibm o Itt — i poteri decisionali effettivi restano accentrati presso la casa madre. Un valido supporto a

⁹ Cfr. H. V. Perlmutter, *Nations, syndicates et firmes multinationales*, in *Analyse et Prévision*, aprile '70.

¹⁰ Un'inchiesta dello Stanford Research Institute svolta presso 200 grandi imprese americane ha dimostrato che solo la metà di esse sviluppavano un'attività di Ricerca e Sviluppo anche in Europa, e che questa attività comunque copriva solo il 4% delle loro spese totali R e S (cfr. Demonts, *La recherche dans la firme plurinationale*, « Economie Appliquée », n. 4, 1967).

questa tesi è fornito da Michael Brocke e H. Lee Remmers¹¹: analizzando una serie di casi aziendali concreti, i due studiosi inglesi hanno mostrato i limiti del decentramento gestionale degli obiettivi della impresa multinazionale e hanno tratto la convinzione che in moltissimi casi « un'ideologia decentralizzatrice maschera una realtà di centralizzazione », in particolare a livello di politica finanziaria dell'impresa;

4 - le imprese Usa, e in genere le multinazionali, non apportano capitale nel paese in cui vanno ad investire, ma piuttosto drenano i mezzi finanziari esistenti sui singoli mercati nazionali; esse cioè si pongono in concorrenza e sottraggono mezzi finanziari alle iniziative delle imprese nazionali dei paesi ospitanti. Inoltre certe categorie di grandi imprese Usa adottano sistematicamente una politica di « transfer-prices » tali da sottrarre al paese ospitante i benefici fiscali conseguenti ai redditi creati nel paese stesso (spostamenti speculativi di fondi liquidi all'interno del gruppo e fissazione di prezzi artificiali di compensazione per gli scambi fra le filiali; queste tecniche sono ben consolidate e assai sofisticate presso le grandi compagnie petrolifere). Sir Arnold Hall, presidente della Hawker-Siddeley britannica, ha definito sarcasticamente le multinazionali come « compagnie che hanno la sede centrale in un paese, che producono in altri paesi dove la mano d'opera costa poco e che trasferiscono i profitti nei paesi in cui le imposte sono basse »;

5 - le grandi imprese Usa con i loro investimenti diretti creano in genere condizioni obiettive tali da limitare l'indipendenza economica e politica nazionale del paese ospitante e ciò per diverse vie; innanzitutto:

a - perché esse creano una condizione di dipendenza dei paesi ospitanti in fatto di forniture da parte dell'Usa di ampi settori di beni strumentali avanzati (o di componenti essenziali): in altre parole queste iniziative non concorrono a rafforzare una capacità economica autonoma adeguata dei paesi ospitanti nella fabbricazione di essenziali beni di produzione tecnologicamente avanzati;

b - perché le filiali delle grandi imprese Usa inserite nei paesi ospitanti possono diventare strumento della politica estera statunitense. Due episodi meritano di essere ricordati a questo proposito. Negli anni '60 il divieto di commerciare con Cuba imposto dal governo Usa alle proprie imprese veniva esteso da queste ultime a tutte le consociate estere. Recentemente una Commissione del Senato americano ha indagato a fondo sul fallito tentativo, promosso dalla Itt (International Telephone & Telegraph) di impedire nel Cile l'avvento al potere di Salvador Allende. Le conclusioni della Commissione senatoriale non la-

¹¹ Cfr. M. Z. Brocke e H. L. Remmers, *The Strategy of Multinational Enterprise: Organisation and Finance*, Longman, London, 1970.

sciano dubbi circa i moventi politici delle iniziative Itt in Cile; né si può escludere a priori la responsabilità delle grandi multinazionali Usa nelle vicende che hanno portato all'assassinio di Allende e al rovesciamento del governo di Unità popolare in quel paese;

c - perché gli investimenti diretti americani possono creare condizioni di dipendenza tecnologica del paese ospitante anche per talune produzioni essenziali ai fini della difesa nazionale;

6 - i « pessimisti » sostengono ancora che le decisioni prese, per quanto riguarda la politica di investimenti, occupazione, ecc. dalla casa madre nei confronti delle consociate estere, ignorano sistematicamente le esigenze sociali ed economiche dell'area in cui è localizzata l'unità produttiva, essendo elaborate esclusivamente in base alla funzione di utilità e alle conseguenti strategie, a livello consolidato del gruppo, di attività sviluppate dall'impresa multinazionale sull'intero scacchiere mondiale;

7 - si sostiene inoltre che, in genere, gli investimenti diretti Usa tendono ad introdurre nei paesi ospitanti tipi di produzione (specie nel campo dei beni di consumo durevole ecc.) coerenti con la logica di una società « opulenta »; e quindi a creare e a deformare nel paese ospitante modelli di consumo spesso in contrasto con la priorità delle esigenze dei consumi civili e sociali del paese;

8 - si è anche osservato che gli investimenti diretti Usa, in genere producendo processi di « scalata », tendono ad accentuare le caratteristiche monopolistiche in diversi settori industriali, esasperando quindi le distorsioni dei mercati dominati da forti posizioni di oligopolio;

9 - si obietta infine — l'accusa è abbastanza recente, ma ben documentata — che le risorse finanziarie detenute dalle multinazionali avrebbero assunto un ruolo decisivo nei movimenti speculativi che hanno portato alle crisi monetarie del '69-'73, esercitando quindi un massiccio effetto squilibrante sui rapporti monetari internazionali. L'ipotesi viene ormai confermata dagli stessi difensori delle compagnie multinazionali, che se la prendono tuttavia — giustamente — con le debolezze intrinseche del sistema di Bretton Woods.

Il potenziale apporto speculativo delle multinazionali americane è analizzato, con ampio supporto di dati e testimonianze verbali, in un rapporto presentato alla Federal Trade Commission nel marzo '73 (« Conseguenze dello sviluppo delle imprese multinazionali sul commercio mondiale, sugli investimenti nel mondo e sull'economia e l'impiego negli Stati Uniti »: indagine coordinata dal senatore Church). La funzione squilibrante che, a partire dal 1967, l'attività delle multinazionali ha esercitato sul precario assetto monetario internazionale nasce da due ordini di fattori obiettivi:

— l'entità delle disponibilità liquide detenute dalle grandi impre-

se per le necessità della loro gestione (la liquidità delle sole multinazionali di origine americana è valutata dal « rapporto Church » in 268 miliardi di dollari, una somma pari alla massa monetaria circolante a fine '71 in Gran Bretagna, Germania, Francia e Belgio e pari al doppio delle riserve monetarie mondiali alla stessa data);

— la gestione centralizzata di questi fondi e gli spostamenti « a breve » dall'uno all'altro dei vari mercati monetari e finanziari operati dalle sedi centrali per finalità piú o meno « speculative » e comunque legate alle esigenze di gestione multinazionale delle imprese e all'obiettivo del profitto globale delle singole « corporations ».

Le mele e le arance. Appare indubbio che tutte queste accuse e difese sono, almeno in parte, condizionate da considerazioni di ordine politico e risentono della circostanza — probabilmente transitoria — della netta prevalenza quantitativa e qualitativa della componente americana del fenomeno.

Questo elemento soggettivo e socio-politico della valutazione ha indotto qualcuno¹² ad escludere ogni possibilità di « bilancio » fra vantaggi e svantaggi dell'investimento estero diretto per l'economia ospite.

Come osservava alcuni anni fa un rapporto canadese¹³: « la politica economica del paese ospitante dovrebbe essere diretta ad aumentare i vantaggi dell'investimento estero e a ridurre i costi. Ma — mentre è difficile valutare i vantaggi economici in termini quantitativi precisi — c'è sempre il problema che i vantaggi sono prevalentemente economici mentre i costi sono di natura politica. Come confrontare le mele con le arance? ».

Non si può tuttavia negare che nell'attuale situazione internazionale, i rapporti fra strategia delle grandi imprese multinazionali e sovranità democratica delle collettività nazionali restino piuttosto ambigui e si prestino a valutazioni pessimistiche di tipo istintivo. In questa ambiguità di rapporti — volutamente indefiniti — si possono forse ritrovare le cause dell'evidente contrasto fra, da un lato, la crescente diffidenza delle maggiori componenti politiche e sociali di ogni paese di fronte all'invasione delle multinazionali e, dall'altro, il persistente favore con cui i vari governi ne accolgono le iniziative di investimento.

L'atteggiamento dei governi nazionali

Dopo la seconda guerra mondiale i governi europei hanno considerato in genere l'investimento diretto come un'operazione estremamente

¹² Cfr. S. E. Rolfe, *The Multinational Corporation ...*, op. cit., pp. 26-29.

¹³ M. H. Watkins, *Impact of Foreign Investments: the Canadian - Us Case*, « C. J. of World Business », aprile 1969.

vantaggiosa tanto per il paese d'origine che per il paese ospite.

Proprio su questo tipo di transazioni del resto sono concentrati gli sforzi iniziali di liberalizzazione del mercato dei capitali, tanto a livello Cee che in sede Ocse (codice di liberalizzazione).

Qualche restrizione (o clausola di salvaguardia), inserita opportunamente nei trattati internazionali, lasciava tuttavia ai singoli governi larghe possibilità di sottrarsi agli impegni sottoscritti, in casi singoli considerati particolarmente gravi o pericolosi. I motivi di tali restrizioni sono generalmente riconducibili al timore che una sovrabbondante uscita di capitali incida sui delicati equilibri della bilancia dei pagamenti o privi la comunità nazionale di risorse finanziarie scarse ritenute indispensabili per lo sviluppo interno. Tali motivi hanno indotto paesi come la Francia, la Gran Bretagna, la Norvegia e la Spagna a mantenere severi controlli sui movimenti di capitale in uscita e in qualche caso a sovratassare i profitti realizzati all'estero.

Per quanto riguarda poi l'atteggiamento dei governi europei nei confronti degli investimenti di imprese estere, esso è alquanto più complesso e non sempre ben definito.

Da un lato, il paese importatore di capitali (o comunque di filiali estere) è conscio dei vantaggi che gli derivano sia dall'afflusso di mezzi finanziari e tecnologici, di « management » e « knowhow » sia dalla creazione di nuovi posti di lavoro. Questo spiega come alcuni Paesi europei (Belgio ed Olanda per esempio) abbiano attivamente incoraggiato l'investimento estero diretto abbandonandosi anche a spiacevoli « *surenchères* » in tema di aiuti, facilitazioni fiscali e incentivi di vario genere.

D'altro lato, come si è detto, l'investimento diretto può implicare il controllo estero su alcuni settori chiave o attività strategiche, il che è stato considerato inaccettabile da alcuni paesi europei. Per tutelarsi — senza escludere completamente la possibilità di accogliere flussi di investimento estero — alcuni paesi hanno affiancato ai controlli monetari sui movimenti di capitale misure restrittive di diritto di stabilimento (esclusione di cittadini stranieri dall'esercizio di certe attività quali il credito, i trasporti marittimi, la gestione di servizi pubblici, ecc.). Un atteggiamento formalmente assai liberale nei confronti dell'investimento estero diretto è stato anche assunto dagli Stati Uniti¹⁴.

Il governo di Washington incoraggia deliberatamente l'investimento dei non residenti principalmente in relazione ai suoi benefici effetti sulla bilancia dei pagamenti americana. Fin dal 1961 un programma speciale, « *Invest in Us* », è stato formulato per incoraggiare gli stranieri

¹⁴ Cfr. più ampiamente a questo proposito: W. Damm, *The Economic Aspects of European Direct Investment in the Us*, in « *The Multinational Corporation* », *op. cit.*, pp. 35-51.

(soprattutto gli europei) ad investire negli Stati Uniti. Tale programma è stato recentemente rinverdito e rafforzato dall'amministrazione Nixon.

Tuttavia, nella sostanza, sussistono ancora negli Stati Uniti moltissime restrizioni all'attività dei residenti esteri nel settore delle telecomunicazioni, in quello dell'energia, in quello dei trasporti aerei e marittimi; inoltre leggi federali proibiscono o limitano la proprietà estera del capitale sociale in alcuni comparti dell'economia nazionale; infine una legge federale richiede che, se un'impresa è legata al potere pubblico da contratti di ricerca o di fornitura in materia di difesa, tutti i suoi dirigenti devono essere cittadini americani.

Molto più aperta in definitiva è la posizione del governo americano nei confronti delle imprese nazionali che investono all'estero. In un certo senso, alcune misure fiscali interne assunte nell'ultimo decennio dal governo di Washington (Interest Equalisation Tax, 1964) possono addirittura essere considerate come incentivi all'esportazione di capitale (o di iniziative industriali) a fini di contenimento di una congiuntura interna giudicata allora troppo espansiva e inflazionistica.

Nessun provvedimento restrittivo è stato mai adottato dal governo americano nei confronti degli investimenti esteri delle proprie imprese; e ciò benché appaia da qualche tempo assai verosimile la tesi avanzata dalle centrali sindacali Usa, secondo la quale tali investimenti sarebbero i maggiori responsabili del deficit della bilancia commerciale e del persistente tasso di disoccupazione negli Stati Uniti.

In verità — come lucidamente dimostra Jack N. Behrman nel suo testo più volte citato — le strategie delle imprese multinazionali di origine americana si inseriscono nella strategia politica globale del paese e risentono dell'evoluzione della congiuntura politica internazionale. « L'esercizio da parte del governo americano di un controllo sulle filiali estere delle proprie imprese costituisce — malgrado le smentite ufficiali — un tentativo per realizzare attraverso il settore privato ciò che il governo non ha potuto ottenere attraverso la diplomazia »¹⁵.

Si nota in generale nei governi ospitanti la tendenza a distinguere i nuovi investimenti dai « take overs », cioè dall'acquisizione, da parte di residenti esteri, del controllo su imprese nazionali preesistenti. Nel primo caso l'atteggiamento del governo è più favorevole nei confronti del capitale estero anche in paesi che, come la Francia, hanno manifestato per lunghi periodi serie velleità protezionistiche in questa materia. Viceversa, nel caso dei « take overs », anche governi tradizionalmente liberali, come il Belgio e la Germania, hanno mostrato in concrete evenienze atteggiamenti decisamente negativi.

Sostanzialmente analogo l'atteggiamento pragmatico del governo

¹⁵ Cfr. J. N. Behrman, *National Interests ...*, op. cit.

italiano: favorevole, in linea di principio, all'investimento estero nel nostro paese; ma quantomeno perplesso di fronte ad operazioni del tipo Ignis-Philips o Zanussi-Aeg-Telefunken e decisamente contrario a iniziative come quella tentata dalla Hambro's Bank sulla Bastogi (ottobre 1971).

Giova ricordare — anche se molto vaghe — alcune posizioni ufficiali della politica economica italiana nei confronti delle multinazionali.

Nella primavera del 1969 il « Progetto '80 » osservava: « Quanto all'integrazione delle imprese su scala internazionale: si tratta di un fenomeno irreversibile, di cui l'azione pubblica deve prendere atto. L'intensità, i rischi, la rapidità delle innovazioni richiedono infatti che il loro sfruttamento avvenga nel più breve tempo e nel più vasto mercato possibile ... Ciò non significa che lo Stato debba limitarsi a registrare passivamente gli effetti di questa tendenza. L'azione pubblica deve impegnarsi allo scopo di rendere compatibile la strategia di sviluppo delle imprese multinazionali con gli obiettivi della programmazione nazionale »¹⁶.

Più cauto e più problematico, sul tema, il recente « Rapporto Ruffolo »: « La tendenza all'assunzione di un carattere multinazionale da parte delle grandissime imprese favorisce indubbiamente il miglioramento del loro apporto tecnologico all'economia mondiale. Questo apporto tende però a concentrarsi generalmente nel paese di origine. Ciò, unitamente alla notevole flessibilità delle decisioni di investimento e di disinvestimento ... riduce sovente a poco i vantaggi, per i paesi ospitanti, della presenza di queste imprese. Per contro tale fenomeno, sia sotto il profilo passivo, sia sotto quello attivo (sviluppo in senso multinazionale di grandi imprese nazionali) tende a ridurre l'influenza di una programmazione nazionale, nonché talune possibilità di manovra della politica monetaria (per es. il controllo dei movimenti di capitale) »¹⁷.

Largamente positivo è sempre apparso l'atteggiamento del governo inglese; sia negli anni '60 quando gli investimenti delle imprese americane fornivano all'economia britannica stimoli ed impulsi di cui l'apparato produttivo nazionale — alquanto « sleeping » in quel periodo — aveva senza dubbio bisogno¹⁸; sia negli anni più recenti quando l'imminente apertura del Mercato comune sembra offrire alle imprese britanniche interessanti occasioni per diffondere nuove iniziative sul continente¹⁹.

¹⁶ Progetto '80, Rapporto preliminare al Programma economico nazionale 1971-75, Ministero del Bilancio e della Programmazione economica, in « Mondo Economico » 26-4-'69.

¹⁷ Cfr. G. Ruffolo, *Rapporto sulla programmazione*, p. 7, Laterza, marzo '73.

¹⁸ Cfr. J. Dunning, *The Role of American Investment*, op. cit., pp. 141-152.

¹⁹ Cfr. « L'Europa risveglia l'appetito delle imprese inglesi », in « Vision », maggio '72.

Il governo di Parigi ha invece mostrato un atteggiamento contraddittorio (o ciclico) nei confronti degli investimenti esteri. In una prima fase, fino al '63-'64, essi sono stati decisamente favoriti. Successivamente — auspice De Gaulle e in seguito all'acquisto di Bull da parte di General Electric e di Simca da parte di Chrysler — l'atteggiamento si è nettamente irrigidito, con il risultato di dirottare verso paesi limitrofi (Belgio e Germania) iniziative che erano state inizialmente previste in Francia.

Infatti — ha osservato J. Jacques Servan Schreiber²⁰ — « all'interno del Mercato comune, un paese che adotta, nei confronti dell'investimento americano, un atteggiamento più restrittivo degli altri si condanna generalmente ad avvantaggiare i paesi vicini, a detrimento della propria economia ... Le misure restrittive nazionali ottengono il solo effetto di trasferire l'investimento nel paese accanto! ».

In effetti, con Pompidou l'atteggiamento francese si è nuovamente ammorbidito, anche se recentemente non mancano preoccupazioni circa l'impatto prevedibile delle nuove iniziative britanniche sul continente e particolarmente in territorio francese²¹.

Nel Canada — dove le imprese americane controllano il 45% circa del prodotto lordo del settore manifatturiero — un rapporto ufficiale del 1968²² sottolineava che « la tendenza a trasferire fuori del Canada, tramite l'investimento diretto, i poteri decisionali del settore industriale privato ha posto gravi problemi ai responsabili della politica economica canadese creando un generalizzato senso di disagio nella classe dirigente politica e industriale del paese. Ci si può chiedere se questo stato di cose non metta in pericolo l'esistenza stessa del Canada come nazione indipendente ». In forma meno drammatica ma più colorita (e più famosa!) l'ex premier Trudeau affermava in un colloquio televisivo con il presidente Nixon: « Vivere accanto a voi è, in qualche modo, come dormire con un elefante. Per quanto amichevole e quieto sia l'animale, non si può fare a meno di risentirne ogni starnuto o mugolio ».

Il caso canadese è un « test » particolarmente significativo per quanto concerne i rapporti fra uno stato moderno altamente industrializzato e le imprese multinazionali di provenienza esterna. In effetti, nel decennio '60-'70, il 50% di tutti i capitali investiti nell'industria canadese è americano. Questa proporzione sale al 60% nell'industria chimica, in quella elettromeccanica e nell'elettronica; al 65% nel settore delle macchine utensili; al 67% nella produzione di energia; all'84% nella gomma e al 95% nell'industria dell'automobile. In tal modo l'economia canadese risulta « la più controllata del mondo » e appare chiaro

²⁰ J. J. Servan Schreiber, *Le défi Américain*, op. cit., p. 32.

²¹ Cfr. « Corriere della Sera », 7 novembre '72.

²² M. H. Watkins, op. cit., p. 30.

come le decisioni politiche di Ottawa possano scontrarsi (o debbano accordarsi) con le decisioni economiche assunte a New York, a Detroit o a Pittsburg.

Ma da alcuni anni, in Canada, le preoccupazioni per le conseguenze culturali del fenomeno tendono a prevalere sulle considerazioni economiche. « Nel caso degli investimenti diretti americani — si legge in un recente rapporto²³ — il bagaglio culturale che accompagna un certo investimento comprende innanzitutto la tradizione della libera impresa, sia sotto l'aspetto dei valori morali che dal punto di vista dei comportamenti concreti. L'investitore estero ha in verità scarso interesse a creare in Canada capacità originali o a preservare il patrimonio canadese ... Le ripercussioni culturali dell'investimento estero sono amplificate dalla distribuzione settoriale dell'investimento. Il controllo straniero è forte nelle industrie che hanno notevole influenza culturale quali l'editoria e nei settori che si occupano della diffusione della cultura quali la cinematografia e la distribuzione. Infine, la presenza americana è decisiva nei settori in cui la formazione del gusto dei consumatori e la creazione di nuovi prodotti sono dati essenziali di sviluppo quali l'automobile, i prodotti farmaceutici, le apparecchiature elettriche ed elettroniche ».

Un caso decisamente opposto alle tendenze liberistiche sino ad oggi prevalse nel Canada è fornito dal Giappone, che ha adottato in tema di investimenti esteri una regolamentazione assai restrittiva ed efficacissima. In Giappone, gli investimenti esteri sono ammessi soltanto in alcuni settori industriali, rigorosamente delimitati dalla legge; inoltre, per molti di essi, il governo esige una partecipazione del 50% almeno dei capitali locali, precisando che l'insieme degli organi direzionali e di controllo deve essere composto da una maggioranza di cittadini giapponesi. Protetta da questa regolamentazione rigidissima, l'industria giapponese — fortemente appoggiata, del resto, da istituti pubblici specializzati — ha sviluppato la ben nota politica di acquisizione di brevetti e « knowhow » esteri, accompagnandola opportunamente con un'efficace ed autonoma politica nazionale di R e S. Da qualche tempo il governo giapponese proclama intenzioni più liberali in tema di investimenti esteri, ma in realtà, in numerosi settori produttivi, l'accesso del capitale straniero è ancora praticamente impedito.

Infine, una tematica a parte — che non intendiamo sviluppare in questa sede — è posta dall'attività delle multinazionali (americane e non) nei paesi in via di sviluppo. L'atteggiamento di tali paesi di fronte all'investimento estero (europeo, statunitense o proveniente dalla area di influenza sovietica) ondeggia in genere fra la necessità economica

²³ H. Gray, *La maitrise economique du milieu national*, Leméac, Montreal, 1971.

di acquisire le capacità tecniche e manageriali per sfruttare le risorse nazionali e l'imperativo politico dell'indipendenza nazionale dalle potenze industriali e dalle loro filiali estere.

La posizione della Commissione della Cee

In base alla lettera del Trattato e anche per tener conto di evidenti esigenze di integrazione degli apparati produttivi nei Sei paesi (esigenze solo in minima parte recepite nei Trattati) la Commissione della Cee ha assunto, fin dai primi anni del Mercato comune, un atteggiamento di stimolo nei confronti dei movimenti di capitale e degli investimenti diretti fra paese e paese all'interno dell'area comunitaria.

Conviene ricordare l'articolo 67 par. 1 del Trattato di Roma che stipula: « Gli Stati membri sopprimeranno, durante il periodo transitorio e nella misura necessaria al buon funzionamento del Mercato comune, le restrizioni ai movimenti di capitali appartenenti a persone residenti nei paesi membri, così come le discriminazioni di trattamento basate sulla nazionalità e la residenza delle parti o sulla localizzazione dell'impiego finanziario ».

La liberalizzazione nel movimento dei capitali è stata realizzata fra i Sei in termini assai ampi sulla base di direttive emanate dalla Commissione nel 1959 e nel 1963 (una terza direttiva relativa alle borse e alla compilazione dei bilanci d'impresa è stata emanata recentemente dalla Cee).

Gli Stati membri hanno conservato possibilità di controlli e di salvaguardia che tuttavia — come si è detto — tendono essenzialmente ad impedire eventuali fughe troppo massicce di capitale nazionale fuori dalle frontiere e che comunque non hanno impedito la nota espansione dell'investimento diretto americano sul territorio della Cee negli anni '50 e '60.

L'entità stessa di questo flusso e le sproporzioni che esso veniva a creare nei rapporti monetari e finanziari fra le due sponde dell'Atlantico hanno finito per preoccupare la Commissione che, fin dal 1963, ha ritenuto di dover richiamare l'attenzione degli Stati membri su alcuni aspetti del fenomeno.

Le perplessità della Commissione — che pur non mancava di sottolineare gli aspetti positivi dell'investimento Usa agli effetti dell'espansione economica e dell'integrazione dell'apparato produttivo nella Cee — vertevano in particolare sui seguenti punti:

a - la dimensione del flusso di investimenti americani verso la Cee tendeva ad evidenziare uno stato di inferiorità tecnologica, competitiva e manageriale delle imprese europee nei confronti delle concorrenti d'oltre Atlantico. « Se l'investimento americano non fa che manifestare un

fenomeno di potenza, il problema per l'Europa è di divenire una potenza », scriveva Servan Schreiber nel 1967 ²⁴.

b - Si rileva ripetutamente in quegli anni la mancanza di un'integrazione sufficiente delle strutture produttive dei singoli paesi al di là delle frontiere. Si constata cioè che « il mercato è divenuto europeo, mentre le imprese sono restate nazionali » ²⁵. Nel 1967 Raymond Aron scriveva sul « Figaro »: « Il fallimento del Mercato comune non è né monetario né commerciale, ma si manifesta proprio nel settore industriale. Quando un'impresa francese o italiana è in difficoltà, non si mette in rapporto con un'industria appartenente ad un altro paese del Mercato comune, ma con un gruppo americano. Nella maggior parte dei settori — e soprattutto in quelli di punta, in cui i capitali necessari alle ricerche e allo sviluppo sono ingenti — gli accordi tra un'impresa tedesca, italiana o francese e un'impresa americana sono molto più frequenti degli accordi fra imprese europee ».

L'esempio solitario dell'accordo « europeo » fra Agfa e Gevaert provava bene a quell'epoca l'asserto di Aron.

c - La Commissione constatava inoltre che in qualche caso — per evitare le ripercussioni negative della presenza industriale statunitense, dal progressivo trasferimento oltreoceano dei centri decisionali privati all'arretramento del campo di efficacia delle politiche nazionali — i governi dei paesi membri ripiegavano verso tendenze protezionistiche e ricorrevano a misure tendenti a limitare vuoi i movimenti di capitale, vuoi la libertà di stabilimento dei residenti esteri sul proprio territorio, vuoi l'una e l'altra cosa.

Ciò avveniva in ordine sparso, senza coordinamento alcuno e tendeva a coinvolgere gli stessi movimenti di capitale e gli investimenti diretti intracomunitari, ostacolando gli sforzi della Commissione sulla via della realizzazione dell'unità economica dell'Europa.

d - In altri casi, l'importanza dell'investimento americano come fattore di sviluppo per certe regioni o determinati settori tendeva a provocare una vera e propria concorrenza fra paese e paese, fra regione e regione, una sorta di gara da cui gli investimenti americani hanno finito per ottenere, negli anni '50 e '60, vantaggi eccessivi rispetto alle stesse imprese europee. « È preoccupante assistere alla gara delle autorità pubbliche, nazionali e locali, dei nostri sei paesi, nel prodigare incentivi all'insediamento di nuove attività — affermava il Commissario Guido Colonna di Paliano ²⁶ —. Questa gara sfocia in ogni caso nella

²⁴ Cfr. J. J. Servan Schreiber, *op. cit.*, p. 39.

²⁵ Cfr. Sandro Doglio - Bruno Valle, *Europa senza domani?*, ed. Aeda, Torino, 1968.

²⁶ G. Colonna di Paliano, *Relazione introduttiva al Convegno Cismec*, *op. cit.* (Milano, giugno 1969).

concessione di vantaggi sproporzionati alle necessità dell'insediamento stesso; tanto più che ... talvolta aiuti massicci vengono concessi per attirare nuove installazioni in regioni floridissime, nelle quali non vi è alcun problema occupazionale ... È sintomatico che su 200 società americane installatesi nel Mercato comune — cui è stato rivolto il quesito circa le motivazioni di un certo insediamento — neanche una abbia menzionato le facilitazioni suddette fra i cinque principali motivi delle loro decisioni di insediarsi nella Comunità. Pertanto, gli aiuti hanno soltanto l'effetto di spostare geograficamente, all'interno della Cee, insediamenti esteri che comunque avrebbero avuto luogo, disperdendo risorse preziose e sostituendo alla concorrenza fra le imprese, la concorrenza fra governi o enti locali ».

Di fronte a queste perplessità, la strategia che lentamente (e informalmente) si veniva delineando all'interno della Commissione, sotto l'impulso di Marjolin e di Colonna di Paliano, tendeva a respingere ogni tentativo di controllo o limitazione comunitaria sugli investimenti esteri diretti (una proposta francese in tal senso venne respinta dal Consiglio dei Ministri nel '64), puntando viceversa su un atteggiamento « offensivo » e efficientistico, mirante a rafforzare le strutture produttive comunitarie e a dotare la Cee di una politica industriale comune²⁷. Le proposte della Commissione in materia di politica industriale perseguono infatti tre obiettivi tra loro coordinati e strettamente interdipendenti:

— concentrazione su programmi comuni degli sforzi nazionali di R & S e di promozione delle tecnologie avanzate;

— coordinamento della domanda pubblica dei sei (concertazione delle commesse pubbliche, particolarmente di quelle che interessano la ricerca e la tecnologia);

— creazione di strutture operative multinazionali (società europee) atte a recepire gli impulsi provenienti dal coordinamento e dalla concertazione della domanda pubblica senza porre ai singoli paesi il problema di un rigido equilibrio (« juste retour ») fra quanto viene trasferito a livello sovranazionale e quanto ci si attende di ritorno in termini di contratti o di fatturato per le singole imprese nazionali.

L'obiettivo è quindi la creazione di un sistema industriale europeo, dotato di dimensioni sufficienti (dimensione di mercato e dimensione delle unità produttive) per alimentare un proprio autonomo progresso su una gamma piuttosto estesa di tecnologie²⁸.

²⁷ Cfr. in particolare: « Deuxième programme de politique économique à moyen terme » (1967) e « La politique industrielle de la Communauté » (Memorandum della Commissione, 1970).

²⁸ Cfr. più ampiamente a questo proposito: B. Colle, *Product cycle e integrazione europea*, in « Mondo Economico » n. 13 (3 aprile 1971).

Le considerazioni negative di cui sopra (punti a-d) — e particolarmente quelle relative alle infrazioni protezionistiche ai regolamenti comunitari e all'amplificazione delle rivalità fra paesi membri — sono state riprese e sviluppate in un « documento segreto » (Bruxelles, 1969) della Direzione generale affari economici e finanziari della Cee, che per incarico esplicito della Commissione affrontava organicamente il problema dell'investimento diretto dei paesi terzi nella Comunità.

Dopo aver esaminato la dimensione e l'evoluzione quali-quantitativa del fenomeno, le sue cause e i suoi effetti economici, il documento della Dg II — ormai ampiamente divulgato dalla stampa europea — affronta il problema delle conseguenze dell'investimento diretto sugli sviluppi del processo integrativo europeo, insistendo sull'amplificazione delle divergenze fra i paesi membri e sulle distorsioni che gli investimenti americani comportano ai fini delle armonizzazioni comunitarie (politiche regionali, politiche industriali e commesse pubbliche, « surenchère » di incentivi, privilegi fiscali lesivi dell'equiconcorrenzialità fra le imprese).

Soprattutto — guardando agli sviluppi prospettivi del processo integrativo europeo — il documento osserva: « Se gli investimenti americani tendono a rafforzare le divergenze fra le politiche nazionali, essi esercitano una influenza assai più complessa sulla costruzione dell'unione economica. Senza dubbio, in mancanza di impulsi politici e "à défaut" di una sostanziosa corrente di investimenti intracomunitari, gli investimenti esteri costituiscono oggi un fattore di unione economica all'interno del Mec.

Ma l'integrazione che essi contribuiscono a configurare presenta caratteristiche assai particolari e ben orientate; ci si può chiedere, in definitiva, se questo tipo di integrazione consenta ai popoli europei di risolvere i problemi che oggi essi si pongono ».

Com'è noto, il documento Dg II sugli investimenti esteri diretti non è mai divenuto un testo della Commissione. I contrasti acutissimi all'interno dell'organo collegiale di Bruxelles hanno impedito la sua approvazione, anche in forma edulcorata. Scarsi riferimenti al problema dei rapporti fra politica industriale europea e imprese multinazionali di origine estera si ritrovano infatti nel successivo memorandum della Commissione sulla politica industriale comune noto come « rapporto Colonna »²⁹. Il memorandum riconosce che « lo sviluppo delle società multinazionali pone problemi fiscali e di concorrenza che dovranno essere oggetto di negoziato con i principali paesi terzi nei prossimi anni ». Il « rapporto Colonna » non va molto più in là, preferendo concentrar-

²⁹ Commissione delle Comunità Europee, *La politica industriale della Comunità*, Bruxelles, marzo 1970.

si sugli aspetti europei della multinazionalizzazione delle strutture di impresa e sugli strumenti atti a rinvigorire le tendenze integrative all'interno dei Sei (multinazionale europea, « groupements d'interêt économique », ufficio di riavvicinamento fra le imprese europee, contratti comunitari di sviluppo ecc.).

Dopo la presentazione del « memorandum » al Consiglio (marzo '70), questa linea ufficiale di vigilante neutralità della Commissione Cee nei confronti degli investimenti esteri diretti (e in particolare americani) non è stata modificata.

Anche il prospetto varato da Altiero Spinelli³⁰ — attualmente all'esame degli organi comunitari — ribadisce il principio di « non discriminazione » tra le multinazionali americane e quelle europee, pur amplificando rispetto al « memorandum » Colonna sia le preoccupazioni politiche (e monetarie) che le proposte di vigilanza e di disciplina comune (norme sui licenziamenti collettivi, statuto delle « società europee », politica della concorrenza, controllo sui movimenti di capitali e sulle evasioni fiscali, « codice di buona condotta » per le operazioni in Borsa). Il « progetto Spinelli » — molto concreto e operativo nelle sue proposte al Consiglio — riconosce innanzi tutto che lo sviluppo di imprese multinazionali di origine europea « si iscrive nella logica del Mercato comune » e tuttavia continua ad incontrare ostacoli di tipo giuridico e fiscale oltre che « difficoltà legate all'assenza di un mercato europeo dei capitali ». Il documento osserva che « i problemi posti dallo sviluppo delle società multinazionali si manifestano qualunque sia l'origine delle imprese, anche se alcuni effetti sono più preoccupanti nel caso di imprese originarie di paesi terzi » e aggiunge che « le azioni fondamentali per controllare l'attività di queste imprese si ricollegano alla politica della concorrenza, appoggiandosi in particolar modo sulla sorveglianza delle concentrazioni e dei comportamenti restrittivi o abusivi che tali imprese tendono ad assumere sui mercati. Questo controllo può tuttavia esercitarsi solo in forme non discriminatorie su tutte le imprese, siano esse di origine comunitaria o extracomunitaria ».

Questa « neutralità » — certo politicamente giustificata dalle divergenze di opinioni fra i Nove circa l'atteggiamento da assumere nei confronti delle multinazionali Usa — non può tuttavia essere trasferita dal settore della concorrenza a quello della politica industriale (o energetica) senza suscitare qualche perplessità.

In effetti, come impedire che le « multinazionali » Usa, tecnologicamente più agguerrite, finiscano per beneficiare direttamente, nel breve termine, di quelle « commesse comunitarie di sviluppo » destinate appunto ad aumentare il livello della tecnologia europea?

³⁰ Doc. 939/III/73, Bruxelles, ottobre 1973.

Allo stato attuale delle cose, le multinazionali a controllo americano appaiono — per alcuni settori a tecnologia avanzata, come l'elettronica o l'aeronautica — potenzialmente in grado di costituire le principali beneficiarie di una politica europea di « concertazione della domanda pubblica ».

Un discorso analogo può essere avanzato nel settore energetico dove l'angosciosa necessità di assicurare (e di negoziare) l'approvvigionamento comunitario di fonti di energia pone in luce, con sempre maggiore evidenza, il carattere « pubblico » di tale settore e l'esigenza di nuovi rapporti fra paesi produttori e paesi consumatori, che prescindano dalle funzioni parassitarie delle multinazionali a controllo americano.

I conflitti

Le considerazioni dianzi svolte tendono a configurare una serie di « conflittualità » operanti o potenziali di cui le multinazionali sarebbero protagoniste; tali « conflittualità » discendono dalla stessa natura plurinazionale che tali imprese hanno scelto per la loro attività, nonché dalle strategie operative che esse tendono ad attuare per massimizzare i profitti, o ridurre le perdite.

In sintesi abbiamo rilevato le seguenti situazioni di conflittualità:

- nazionalismo etnocentrico e tecnologia geocentrica;
- strategia multinazionale delle imprese e limiti nazionali della programmazione;
- integrazione europea ed integrazione atlantica;
- equilibrio del sistema monetario e movimenti di capitali interni alle aziende multinazionali;
- rapporto politicoeconomico fra Europa e Stati uniti.

Già a livello di politiche nazionali, si è da varie parti avanzata la deprecabile ipotesi che, per via di concentrazioni e di conglomerati, si giunga alla formazione di potentati economici che costituiscano uno stato nello stato; ancor più, a livello internazionale, là dove le spinte integrative delle economie non trovano contrappeso in adeguati strumenti di intervento politico sovranazionale, la grande impresa si configura molto spesso come potere illegittimo e invadente.

Esiste, in effetti, come abbiamo osservato, una contrapposizione logica fra strategia etnocentrica dello stato nazionale (« la Patria » o « la Nazione ») e strategia geocentrica delle grandi imprese che muovono attraverso le frontiere uomini, merci e capitali.

Si può anche osservare, in un'ottica internazionalistica, che — rispetto agli stati e ai loro governi — le grandi imprese sono molto più

coscienti sia dei limiti posti alla sovranità politica ed economica della nazione, sia della necessità di consolidare le proiezioni internazionali delle società civili e delle loro istituzioni.

« Tuttavia — ammonisce Stephen Hymer³¹ — l'impresa multinazionale tende a creare un mondo a propria immagine; essa definisce una divisione internazionale del lavoro che risponde a un optimum di ripartizione interna dei compiti. Le decisioni importanti saranno prese in alcune grandi città dei paesi industrializzati; il resto del mondo sarà confinato ad attività secondarie a un reddito inferiore rappresentando in definitiva le sedi periferiche, le città minori e i villaggi di un nuovo sistema imperialista. I centri di decisione diffonderanno verticalmente i redditi, le regole giuridiche e le abitudini di consumo, mentre la periferia perderà progressivamente ogni vestigia di libertà e di indipendenza ».

Le preoccupazioni politiche espresse da Hymer — che sono tipiche di una certa « sinistra economica » nordamericana — sono pienamente condivise da una delle più alte autorità spirituali del nostro tempo, il papa Paolo VI. In una lettera apostolica formulata in occasione dell'80° anniversario dell'enciclica « Rerum Novarum »³² il pontefice romano scriveva: « Sotto la spinta dei nuovi sistemi di produzione, le frontiere nazionali si spezzano e si aprono, lasciando apparire nuove potenze economiche, le imprese multinazionali, le quali, per la concentrazione e l'agilità dei loro strumenti d'azione, possono condurre strategie autonome, in gran parte indipendenti dai poteri pubblici nazionali, dunque senza controllo da parte delle collettività. Espandendo la propria attività, questi organismi privati possono condurre a una nuova forma abusiva di dominazione economica sul terreno sociale, culturale e anche politico. L'eccessiva concentrazione degli strumenti e dei poteri, già denunciata da Pio XI nell'enciclica Rerum Novarum, prende oggi nuovi tratti concreti e preoccupanti ».

³¹ S. Hymer, *De quelques contradictions relatives à la firme plurinationale*, in « Actualité Economique », Montréal, marzo 1971.

³² Lettera Apostolica al Cardinale M. Roy, Roma, 1971.

Parte seconda

Investimenti esteri e commercio internazionale

I. L'approccio macroeconomico

Esportazioni e investimenti all'estero

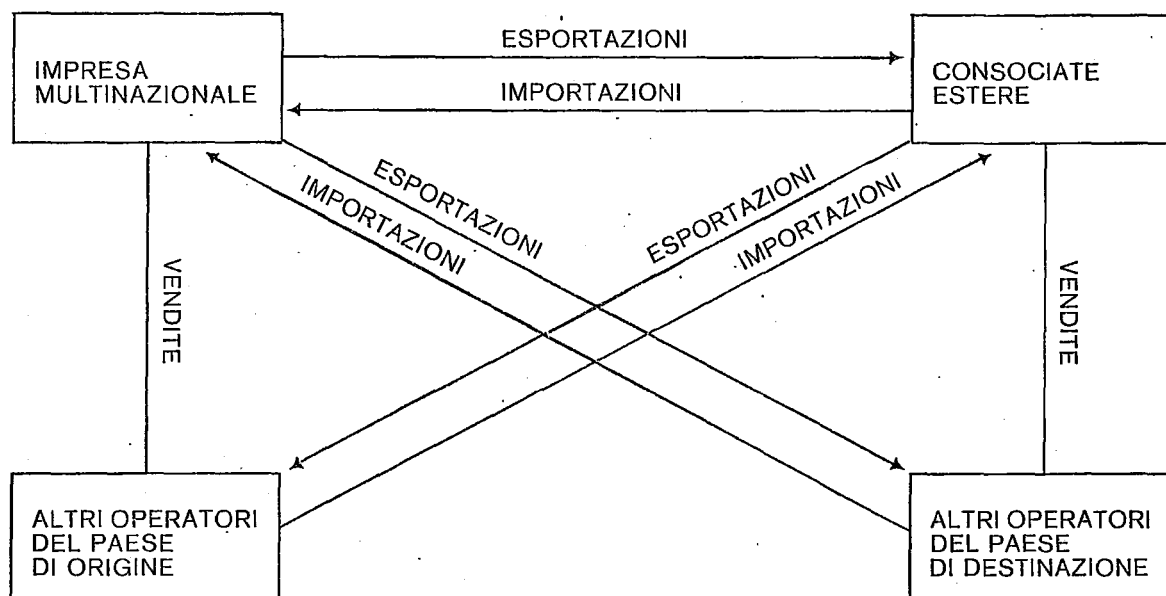
Se l'osservazione storica consente di affermare senza ombra di dubbio che esistono stretti legami tra i flussi commerciali e gli investimenti all'estero, l'analisi di queste relazioni appare assai complessa. L'investimento estero diretto alimenta infatti tra paese di origine e paese di destinazione molteplici flussi di importazione ed esportazione, schematicamente illustrati nella figura qui unita:

- importazioni ed esportazioni tra casa madre e consociate;
- importazioni ed esportazioni tra casa madre e altri operatori del paese di destinazione;
- importazioni ed esportazioni tra altri operatori del paese di origine e consociate estere.

Diversi sono quindi gli effetti dell'investimento estero diretto sulla bilancia commerciale.

Vi è in primo luogo una *generazione di esportazioni*: questo effetto risulta dalle vendite di prodotti finiti, componenti o materie prime o beni capitali che dal paese investitore vengono effettuate in quello destinatario degli investimenti. Queste esportazioni possono essere tanto dirette — provenienti cioè dalla casa madre — quanto indirette — provenienti cioè da altri fornitori del paese di origine dell'investimento cui la sussidiaria si rivolge in forza degli stretti legami esistenti tra questo fornitore e la casa madre. Dopo un certo tempo questa corrente di esportazioni addizionali può essere incrementata dalle decisioni delle imprese locali del paese di destinazione dell'investimento, che vogliono adottare le tecniche, i componenti, i materiali o le macchine dell'impresa a partecipazione estera.

Diagramma dei flussi commerciali derivanti dall'attività dell'impresa multinazionale.



Fonte: Elaborazione da « Survey of Current Business », gennaio 1973.

Vi è inoltre una *generazione di importazioni*, che deriva dal fatto che la consociata estera comincia a esportare componenti o prodotti finiti sul mercato della casa madre. Questo può accadere o perché si è decisa una specializzazione degli stabilimenti localizzati nei diversi paesi, il che comporta flussi di componenti, materiali, ecc. tra i diversi paesi, oppure perché i bassi costi del lavoro o di qualche altro fattore produttivo del paese ospite consentono alla sussidiaria di produrre a costi più bassi, almeno quando è stata raggiunta una certa scala di produzione.

L'effetto di *sostituzione delle esportazioni* risulta solo quando una consociata estera con le proprie vendite sostituisce le precedenti esportazioni della casa madre, o di altri produttori del paese di origine dell'investimento, o ancora di produttori di paesi terzi.

La complessità dei flussi commerciali associati all'investimento estero diretto non consente quindi di giungere a conclusioni definitive quando si tenti di misurare gli effetti dell'investimento estero diretto sulla bilancia commerciale dei paesi interessati¹.

Ulteriori difficoltà nascono dal fatto che gli effetti considerati sono solo quelli diretti, mentre l'investimento estero diretto influenza le variabili economiche interne dei paesi interessati, con ulteriori conse-

¹ Le inevitabili limitazioni di questo tipo di studi sono state messe in luce da R. B. Stobaugh, *The Multinational Corporation: Measuring the Consequences*, « Columbia Journal of World Business », gennaio-febbraio 1971, che giunge alla conclusione che, sia per quanto riguarda il paese di origine che il paese di destinazione, « qualsiasi affermazione sugli effetti dell'investimento diretto all'estero sulle importazioni ed esportazioni o sulla bilancia dei pagamenti deve essere basato più sul buon senso che sui modelli econometrici ».

guenze nel livello e nella struttura degli scambi internazionali.

Alle difficoltà di misura fin qui enunciate si aggiunge quella relativa al tempo: tra il momento in cui una decisione di investimento è presa e il momento in cui si produrranno i suoi effetti intercorre un periodo che può essere più o meno lungo. Basti pensare che, se si tratta di costruire un nuovo stabilimento, molto tempo occorrerà prima che la produzione cominci, e ancor più affinché essa raggiunga la piena utilizzazione degli impianti. Si incontrano inoltre notevoli limitazioni di carattere statistico, dato che, particolarmente nell'ambito dei rapporti fra Stati uniti e paesi della Comunità economica europea che in questa sede ci interessano, le operazioni transnazionali delle grandi imprese proliferano, le decisioni di investimento si intrecciano con i trasferimenti di tecnologia, di capacità manageriali, di lavoro qualificato. Di conseguenza le convenzioni che regolano le rilevazioni ufficiali inerenti i rapporti economici internazionali finiscono in realtà con l'oscurare proprio le relazioni che ci interessa esaminare.

Malgrado le limitazioni accennate, il tema delle relazioni tra investimento estero diretto e bilancia commerciale riveste notevole interesse sia per i paesi di origine degli investimenti, che per quelli di destinazione.

Negli Stati uniti, le indagini condotte recentemente dalla Tariff Commission americana per incarico del Senato degli Stati uniti sul tema « The implications of multinational firms for world trade and investment » non giungono a conclusioni dotate di elevata capacità esplicativa delle relazioni fra investimento diretto all'estero e flussi commerciali. Le prime analisi pubblicate mostrano infatti²:

a - elevata correlazione positiva tra investimenti diretti all'estero e livello e tassi di sviluppo delle esportazioni americane;

b - nessuna relazione statisticamente significativa tra investimenti diretti e livello delle importazioni;

c - elevata correlazione negativa tra investimenti diretti e tassi di sviluppo delle importazioni americane.

Più interessanti appaiono i dati sui flussi commerciali associati all'investimento estero diretto raccolti dal Us Department of Commerce attraverso indagini dirette presso un campione di imprese multinazionali americane³.

² Us Tariff Commission, *Implications of Multinational Firms for World Trade and Investment and for Us Trade and Labor*, Government Printing Office, Washington Dc, 1973.

³ Us Department of Commerce, *Us, Direct Investment abroad, 1966, Part I, Balance of Payments Data*, dicembre 1970; *Us Direct Investment abroad, 1966, Part II, Investment Position, Financial and Operating Data*, dicembre 1970; *Special Survey of Us Multinational Companies*, 1970, novembre 1972.

I primi dati pubblicati⁴ consentono di rilevare per l'Europa le seguenti variazioni delle esportazioni statunitensi nel periodo 1966-1970:

Variazioni percentuali delle esportazioni americane (1966-1970).

	Totale	Esportazioni delle imprese multin.
Europa	49,2	77,1
Regno unito	43,3	71,3
Cee	55,6	55,5
Altri paesi	39,9	132,2

Le esportazioni delle imprese multinazionali sono cioè cresciute piú di quelle americane in complesso in tutti i paesi europei, tranne che all'interno della Comunità, dove sembrerebbe che l'effetto di generazione di esportazioni sia stato meno intenso che negli altri paesi europei. Tuttavia queste indicazioni sono ancora troppo aggregate per permetterci di giungere a delle conclusioni definitive sul tema che ci interessa e occorrerà attendere la pubblicazione di dati piú analitici per affrontare in maniera sistematica il problema.

Occorre tuttavia ricordare come le esportazioni giochino nel processo di sviluppo dell'economia americana un ruolo affatto diverso da quello rivestito nei paesi europei. Per questi ultimi infatti l'esportazione non può mai essere considerata come un semplice sbocco di una produzione eccedente la domanda interna, ma rappresenta una operazione indispensabile per coprire il costo di importazioni essenziali. Al contrario, negli Stati uniti, grazie all'abbondanza di materie prime, alla diversificazione dell'industria, alle dimensioni del mercato interno, ecc., le vendite all'estero, che si vengono ad aggiungere a quelle interne, rappresentano semplicemente il prodotto del dinamismo dell'industria americana e la capacità degli imprenditori locali di accrescere i profitti delle imprese. Sotto questo profilo è evidente che l'investimento all'estero rappresenta un mezzo molto piú efficace per raggiungere lo stesso risultato su scala piú vasta, superando i limiti all'esportazione che derivano da spese di trasporto, caratteristiche specifiche della domanda dei vari paesi, strutture oligopolistiche dei mercati di destinazione, tariffe doganali ecc.

Una prima, sia pure approssimativa, indicazione delle relazioni che esistono tra le esportazioni e gli investimenti esteri diretti può quindi

⁴ B. Barker, *Us Foreign Trade Associated with Us Multinational Companies*, « Survey of Current Business », dicembre 1972.

venire dal confronto tra l'andamento delle esportazioni americane e quello delle vendite effettuate nei paesi europei dalle consociate di imprese americane (cfr. tavole 7 e 8 in appendice). Dal confronto fra questi due andamenti emerge chiaramente come le vendite delle filiali americane si siano sviluppate in tutti i paesi europei assai più rapidamente delle esportazioni americane verso questi paesi, e come lo scarto vada crescendo.

Le tavole 9 e 10 dell'appendice forniscono una sia pure sommaria articolazione delle vendite delle consociate americane nei paesi Cee per tipo di industria e per destinazione. Particolarmente interessante ai nostri fini è la tavola 10 che mette in luce i seguenti fenomeni:

— fra gli effetti degli investimenti americani in Europa non sembra potersi annoverare la creazione di una cospicua corrente di esportazione nei confronti degli Stati Uniti: le esportazioni delle consociate americane in Europa verso il paese di origine, seppure in lieve incremento nel periodo 1965-68, non rappresentano che una esigua quota (2 per cento circa) delle vendite complessive;

— le consociate americane nei paesi della Comunità forniscono un contributo importante alle esportazioni dei paesi in cui sono localizzate, grazie alla strategia di specializzazione nazionale e integrazione a livello comunitario, l'interscambio fra le unità produttive localizzate nei diversi paesi rappresenta mediamente quasi 1/4 della produzione, con punte particolarmente elevate nei settori chimico e meccanico.

Anche se i dati raccolti forniscono qualche indicazione sulle relazioni fra investimenti esteri e flussi commerciali, tra il paese di provenienza e quello di destinazione oltre che tra quest'ultimo e paesi terzi, essi non consentono però alcuna generalizzazione sul tema che ci interessa.

Non è infatti possibile pervenire a conclusioni generali in base a un approccio metodologico che isola gli effetti di una sola componente della bilancia dei pagamenti (l'investimento diretto all'estero) da un'altra delle componenti la bilancia (l'esportazione).

Investimenti esteri diretti e bilancia dei pagamenti

Per superare le limitazioni metodologiche connesse all'esame delle relazioni fra commercio internazionale e investimenti diretti all'estero in base ai criteri prima citati, occorrerebbe investire l'intero problema degli effetti dell'investimento estero sulla bilancia dei pagamenti del paese di origine e/o del paese di destinazione. Ma subito si affacciano altre difficoltà. La bilancia dei pagamenti rappresenta il risultato netto di tutto un complesso sistema di relazioni interne ed esterne: per affer-

mare che un particolare risultato si sarebbe raggiunto in presenza o in assenza di un certo flusso di investimento, occorre tutta una serie di assunzioni intorno alla posizione alternativa di tutte le altre variabili economiche. Ancor piú, dato che le economie nazionali sono interdipendenti proprio attraverso il commercio internazionale, non si dovrebbero neppure trascurare gli effetti di ritorno ⁵.

Nell'analisi degli effetti dell'investimento estero sulla bilancia dei pagamenti, in particolare per quanto riguarda gli effetti di sostituzione delle importazioni attraverso gli investimenti diretti, la verifica empirica viene cosí influenzata dalle ipotesi implicite ai tentativi di stima.

Piú precisamente, se si assume che i prodotti considerati sarebbero stati prodotti in ogni caso nel paese di destinazione dell'investimento, sia che l'investimento estero si fosse realizzato o no, allora è evidente che l'investimento estero non avrebbe sostituito importazioni. Ma se si assume che la produzione della filiale straniera abbia sostituito importazioni che si sarebbero comunque avute, allora la produzione della consociata rappresenta un contributo positivo alla bilancia dei pagamenti del paese che ha ricevuto l'investimento.

Particolarmente illustrativi a questo proposito sono i risultati di una analisi svolta per conto del Dipartimento del tesoro americano nella metà degli anni '60 ⁶.

Anche se lo studio è condotto dal punto di vista degli Stati Uniti, esso analizza l'effetto degli investimenti sulla bilancia dei pagamenti del paese ospite.

La trattazione, condotta a livello macroeconomico sulla base di ipotesi estremamente semplificatrici, distingue due diversi tipi di effetti dell'investimento estero: quello *iniziale*, che non si ripeterà piú, e quello *continuativo*, per tutto il periodo di tempo in cui l'investimento sarà sfruttato.

Nell'ambito degli investimenti diretti nei paesi industrializzati che in questa sede ci interessano si sono studiati gli effetti sul Canada e sui paesi europei di un investimento diretto di 1 dollaro sotto due diverse ipotesi:

— nella prima, si suppone che se gli Stati Uniti non avessero effettuato l'investimento diretto, avrebbero ugualmente rifornito il paese interessato con prodotti provenienti dagli stabilimenti americani;

— nella seconda, si suppone che l'investimento all'estero sia difensivo, nel senso che contrasta un investimento di uguale ammontare che

⁵ D. Robertson, *The Multinational Enterprise: Trade Flows and Trade Policy*, in *The Multinational Enterprise*, curato da J. Dunning, Allen and Unwin, 1970.

⁶ G. H. Hufbauer e F. M. Adler, *Overseas Manufacturing Investment and the Balance of Payments*, Washington Dc, Government Printing Office, Washington, 1968.

si sarebbe avuto nel paese ospite e che avrebbe generato un uguale ammontare di produzione nello stesso prodotto.

I risultati, riportati nello schema sottoriportato dimostrano che, per quanto riguarda il Canada, le assunzioni riguardo alla sostituzione sono determinanti per il risultato finale: se si assume che l'investimento sia sostitutore di importazioni, il risultato complessivo dell'operazione ai fini della bilancia dei pagamenti canadese è estremamente positivo; il contrario avviene, ovviamente, se l'investimento è puramente difensivo. Per l'Europa, l'effetto di sostituzione delle importazioni è meno importante: se esso esiste, serve appena a controbilanciare gli effetti negativi direttamente connessi all'investimento estero.

Effetti di un investimento americano di 1 dollaro in Canada e in Europa sulla bilancia dei pagamenti dei paesi di destinazione.

Investimenti	Effetti sul Canada (Us cents)		Effetti sull'Europa (Us cents)	
	Dopo 1 anno	Dopo 10 anni	Dopo 1 anno	Dopo 10 anni
<i>Investimento alternativo all'esportazione</i>				
Profitti, royalties, agli Usa	- 5,7	- 0,9	- 9,3	-14,8
Sostituzione netta di importazioni dagli Usa	+94,0	+148,5	+14,6	+23,2
Altri effetti sul commercio con Usa	+34,4	- 54,4	- 8,1	-12,9
TOTALE	+52,9	+ 85,1	- 2,8	- 4,5
<i>Investimento difensivo</i>				
Profitti, royalties, agli Usa	- 5,7	- 9,0	- 9,3	-14,8
Sostituzione netta di importazioni dagli Usa	- 1,9	- 3,0	- 8,4	-13,3
Altri effetti	- 0,6	- 0,9	+ 0,6	+ 0,7
TOTALE	- 8,2	- 12,9	-17,1	-27,4

Fonte: R. Vernon, *Sovereignty at the Bay*, op. cit., p. 165.

Un tentativo di valutazione degli effetti degli investimenti americani in Italia è offerto da un recente saggio⁷ i cui risultati appare

⁷ J. J. Boddewyn - D. D. Grosser, *American Direct Investment in Italy: Distribution, Profitability and Contributions*, « Review of the Economic Conditions in Italy », settembre 1972, pp. 362-378.

interessante citare, anche se sono, ovviamente, soggetti alle limitazioni prima ricordate.

Per il periodo 1953-70 i dati disponibili riguardano esclusivamente gli afflussi e i deflussi netti di capitale, così come sono rilevati dall'Us Department of Commerce, e sono pertanto assai poco significativi dell'effetto complessivo degli investimenti diretti americani sulla bilancia dei pagamenti italiana, dato che, come si è già rilevato, l'esame del movimento dei capitali non illustra che una componente dell'effetto complessivo. Dai dati disponibili si può tuttavia rilevare che nel periodo 1953-70 l'afflusso netto di capitali dagli Stati Uniti ha raggiunto 1.283 milioni di dollari, contro un deflusso netto di soli 421 milioni di dollari. Il movimento di capitali complessivo del periodo registrerebbe dunque un saldo positivo per l'Italia di ben 862 milioni di dollari.

Più interessanti sono le valutazioni cui si può giungere per il 1965 sulla base dei dati più specifici pubblicati per quell'anno dall'Us Department of Commerce.

Il contributo degli investimenti diretti degli Stati Uniti alla bilancia dei pagamenti italiana in quell'anno può, in prima approssimazione, essere stimato sulla base della seguente formula:

$$X = K + E - (I + I_K + R + Y)$$

dove:

K : afflusso di capitali americani in Italia.

E : esportazioni delle consociate americane in Italia.

I : importazioni delle consociate americane in Italia di materie prime, semilavorati e prodotti finali.

I_K : importazioni di beni capitali da parte delle consociate americane in Italia.

R : royalties e pagamenti di servizi da parte delle consociate americane alle loro case madri.

Y : profitti, dividendi, interessi riesportati negli Stati Uniti.

Nel saggio considerato, gli autori procedono a una stima delle importazioni di beni capitali da parte delle consociate, supponendo che esse rappresentino una certa percentuale dell'afflusso di capitale netto, e più precisamente il 10% già stimato da Dunning nello stesso anno per le importazioni dagli Stati Uniti delle consociate americane in Gran Bretagna⁸. Le altre importazioni vengono stimate ipotizzando che esse

⁸ Cfr. J. Dunning, *The Role of Us Investment in the British Economy*, London, Pep, 1969.

rappresentino una percentuale delle vendite totali delle consociate pari a quella rilevata per la media della Comunità nel 1957, pari cioè al 5,5%⁹. Infine R (royalties e altri diritti) viene stimata sulla base delle rilevazioni dell'Us Department of Commerce per l'anno successivo.

Sulla base di queste stime, il contributo (positivo) degli investimenti diretti americani alla bilancia dei pagamenti italiana risulterebbe nel 1965 pari a:

$$67 + 184 - (71 + 6 + 19 + 21) = 134 \text{ milioni di dollari.}$$

Per valutare correttamente questo contributo occorre però fare delle ipotesi su quanto sarebbe accaduto alla bilancia dei pagamenti italiana in assenza di investimenti diretti dall'estero, particolarmente per quanto riguarda i flussi commerciali, dato che — come si può facilmente rilevare dall'esame dei dati surriportati — le importazioni e le esportazioni generate dall'investimento estero sono di gran lunga più importanti dei flussi finanziari dovuti ai movimenti di capitali (afflusso iniziale e deflusso derivante dal rimpatrio). Se si assume che i prodotti fabbricati in Italia dalle consociate americane sarebbero stati altrimenti prodotti da imprese locali, non si sarebbe avuto alcun effetto di sostituzione delle importazioni. Parimenti, non si sarebbe avuto alcun movimento finanziario e la bilancia dei pagamenti sarebbe stata lievemente danneggiata.

Nel 1965 il saldo del movimento capitali era in effetti positivo (67 milioni di dollari di afflusso contro 21 di esborso), ma probabilmente gli effetti del mancato investimento sarebbero stati ancora peggiori poiché più elevate sarebbero state le royalties da pagare all'estero per acquisti di knowhow, mentre le esportazioni totali avrebbero potuto essere inferiori, dato che le consociate americane, per il fatto di essere inserite in una organizzazione commerciale multinazionale, sono in genere in grado di esportare più delle omologhe imprese italiane. In ogni caso l'effetto netto sarebbe ben inferiore a 134 milioni di dollari, poiché da esso si devono sottrarre le esportazioni che sarebbero state effettuate dalle imprese italiane operanti sul mercato se esse non fossero state acquistate dagli americani. Se invece si assume che le merci prodotte in Italia da consociate americane hanno sostituito delle importazioni, allora l'effetto netto dell'investimento sulla bilancia dei pagamenti deve essere accresciuto tenendo conto anche delle vendite delle consociate americane nel nostro paese.

I risultati dello studio citato sono, come si vede, illustrativi del-

⁹ S. Pizer, F. Cutler, *Us Business Investments in Foreign Countries*, Washington, 1960.

l'impossibilità di giungere a conclusioni definitive per quanto riguarda le relazioni tra commercio estero e investimento all'estero. In realtà, l'approccio macroeconomico tipico di queste verifiche empiriche, che si svolgono attraverso le statistiche sugli investimenti diretti all'estero, la produzione delle consociate estere, le esportazioni, può essere seguito solo disponendo di informazioni statistiche sufficientemente disaggregate, che consentano una verifica sistematica delle possibili relazioni funzionali tra le variabili dipendenti e indipendenti considerate.

L'assenza di serie statistiche sufficientemente analitiche ha indotto invece un filone di studi empirici che verifica l'influenza delle imprese multinazionali sul commercio internazionale facendo riferimento a una sola impresa o a poche imprese. Tuttavia l'analisi dei singoli casi di impresa non è di per sé sufficiente, né a verificare gli schemi interpretativi proposti, né a consentire delle generalizzazioni, sia pur limitate a categorie di prodotti, o di paesi, o a particolari periodi. Più interessanti appaiono invece gli approcci settoriali, che consentono di chiarire meglio le relazioni che qui ci interessano, poiché possono essere accompagnati da conoscenze più approfondite delle tecnologie, della domanda, ecc.

In questa sede si ricorrerà quindi a questo tipo di approccio per verificare le relazioni tra commercio internazionale e investimenti esteri diretti nell'ambito geografico italiano ed europeo.

I settori interessati, prescelti in funzione della documentazione disponibile, sono quello *chimico, elettronico, aerospaziale*.

II. Le analisi di settore

L'approccio microeconomico

Dal punto di vista microeconomico le relazioni fra investimento diretto all'estero ed esportazione sono interpretabili, seppure in maniera non del tutto soddisfacente ed in ogni caso difficilmente generalizzabile, dalla teoria del ciclo del prodotto. Per quanto, come tutti i modelli, essa rappresenti una deliberata semplificazione della realtà, la teoria del ciclo del prodotto offre infatti una interpretazione abbastanza coerente del comportamento delle imprese americane nei settori a tecnologia avanzata, nel corso degli anni '60¹.

Secondo questa teoria, la diffusione dell'innovazione, come è illustrato nello schema allegato, segue una curva di tipo logistico divisa in tre stadi.

Nel primo stadio la domanda cresce a tassi dapprima lenti, che via via si accelerano; le serie sono corte; la tecnica si evolve molto rapidamente e di conseguenza il personale impegnato nel processo comprende una forte proporzione di scienziati e di tecnici. Sia per questo

¹ La teoria del ciclo del prodotto e le sue implicazioni sulla localizzazione delle industrie e sulle relazioni economiche internazionali sono sviluppate a partire dal lavoro di R. Vernon, *International Investment and International Trade in The Product Cycle*, « Quarterly Journal of Economics », LXXX n. 2, maggio 1966, pp. 190-207, in molti lavori successivi. Tra questi particolarmente: S. Hirsch, *Location of Industry and International Competitiveness*, Oxford, Clarendon Press, 1967, e Gruber, Mentha, Vernon, *The R. and D. Factor in International Trade and International Investment*, « Journal of Political Economy », febbraio 1967. Le verifiche delle implicazioni della teoria sono dovute a: L. Wells, *A Product Life Cycle for International Trade*, « Journal of Marketing », luglio 1968; L. Wells, *Test of Product Cycle Model of International Trade: Us Exports of Consumer Durable*, « Quarterly Journal of Economics », febbraio 1969; D. Keesing, *The Impact of Research and Development on United States Trade*, « Journal of Political Economy », febbraio 1967, pp. 38-48.

Il ciclo del prodotto nello schema di Hirsch.

Caratteristiche					
Fasi del ciclo	Tecnologia	Intensità di capitale	Struttura dell'industria	Inputs umani decisivi	Struttura della domanda
Tecnologia iniziale	Serie corte. Tecniche a rapida trasformazione Dipendenza dalle economie esterne	Debole	Entrata determinata dall'accesso alle conoscenze Molte imprese che forniscono servizi specializzati	Scienziati ed ingegneri	Mercato dei venditori. Le previsioni dei clienti sono determinate dalle prestazioni e dal costo della sostituzione
Sviluppo	Introduzione progressiva di metodi di produzione di mass. modificazioni tecniche ancora frequenti	Forte, dovuta al ritmo rapido di obsolescenza	Numero crescente di imprese. Molti fallimenti e fusioni. Integrazione verticale crescente.	Direzione	I produttori individuali devono affrontare elasticità al prezzo crescente. La concorrenza fra produttori riduce i prezzi. La conoscenza del prodotto si sviluppa.
Maturità	Serie lunghe e tecnologia stabile. Poche innovazioni importanti	Forte, dovuta ad una grande quantità di impianti specializzati	Ostacoli alla entrata dati da risorse finanziarie. Numero di imprese decrescente	Lavoratori non qualificati e semiquificati	Mercato dei compratori. Si ottiene facilmente la conoscenza del prodotto

Fonte: S. Hirsch, *Us Electronic Industry in International Trade*, National Institute Economic Review, novembre 1965.

motivo, sia per il fatto che le industrie esitano ad effettuare importanti investimenti nei processi produttivi, il processo è a forte intensità di manodopera.

Nel corso del secondo stadio la domanda si accresce dapprima rapidamente, poi il suo ritmo di sviluppo tende a rallentare. In questa fase si mettono a punto le tecniche di fabbricazione in serie; la concorrenza si intensifica e diviene sempre più importante una gestione efficiente, mentre si riduce l'importanza del ruolo del personale scientifico e tecnico, per il fatto che i cambiamenti di ordine tecnico avvengono più lentamente.

Nella terza fase la domanda raggiunge il livello di saturazione e può anche diminuire a causa dell'introduzione sul mercato di nuovi prodotti sostitutivi di quello precedente.

Se si assume che l'innovazione dipenda dall'entità delle risorse che vengono destinate alle attività di ricerca e sviluppo e dalle condizioni istituzionali di mercato che ne facilitano la diffusione, diventa così possibile interpretare la superiorità concorrenziale delle imprese americane sui mercati mondiali, sia come esportatori, sia come investitori all'estero, nei settori a tecnologia avanzata.

Nel corso degli anni '50 l'intenso impegno militare e spaziale degli Stati Uniti, si traduceva in importanti programmi di ricerca e sviluppo finanziati dal governo, a scopi militari, ma le cui ripercussioni civili non tardarono a farsi sentire.

In settori come quello nucleare, aerospaziale, elettronico, la distinzione fra ricerca e sviluppo a fini strategici e a fini economici non è molto facile.

In entrambi i casi si applicano infatti le stesse tecnologie, spesso sviluppate dalle stesse imprese, con gli stessi impianti e le stesse capacità tecniche; per cui il successo delle attività rivolte a obiettivi puramente economici è strettamente collegato a quello delle attività rivolte a obiettivi puramente strategici.

I programmi militari e spaziali offrono alle imprese americane non solo la possibilità di far assumere ad enti pubblici (Nasa, Dod), in tutto o in parte, i costi e i rischi della ricerca, ma anche un cospicuo mercato determinato dalle esigenze dell'operatore pubblico.

Nei settori a tecnologia avanzata le produzioni « nuove » vengono quindi sviluppate negli Stati Uniti sia perché il carattere militare della domanda iniziale esige questa localizzazione, sia perché anche per i prodotti non militari, la domanda è maggiormente interessata alle prestazioni che non al prezzo e le imprese quindi hanno scarsi incentivi a cercare localizzazioni che consentano di ridurre i costi di produzione. Anzi, la necessità di comunicazioni strette ed efficienti sia all'interno dell'impresa, sia con clienti, fornitori, altre imprese, per superare le in-

certezze iniziali riguardanti le dimensioni del mercato, e per specificare gli inputs necessari alla produzione e le caratteristiche che assicurano il massimo successo del prodotto sono importanti incentivi alla localizzazione negli Stati Uniti.

In questa fase, secondo la teoria del ciclo del prodotto le imprese innovative americane acquisiscono una posizione dominante sui mercati mondiali attraverso l'esportazione².

Nella seconda fase l'impresa innovatrice perde i vantaggi di tipo monopolistico nella misura in cui altre imprese possono accedere alla tecnica in questione o imitarla. Se le altre imprese godono di una posizione piú favorevole per quanto riguarda i costi salariali, esse possono conquistare una parte crescente del mercato e la prima deve dedicare i suoi sforzi a qualche nuova innovazione. Essa può però concedere licenze, a condizioni tali che non consentano alle imprese licenziarie di trasformarsi in pericolose concorrenti, e/o sfruttare direttamente i minori costi di altri paesi, attraverso gli investimenti all'estero, mantenendo così inalterata la struttura oligopolistica del mercato e conservando la sua posizione dominante.

La localizzazione all'estero può diventare attraente, quando le tecnologie si sono sufficientemente assestate per permetterne il trasferimento, senza considerevoli inconvenienti, specie se si tratta di paesi nei quali la domanda cresce abbastanza in fretta e consente economie di scala per cui il costo medio alla consegna di un prodotto fabbricato all'estero non sia svantaggioso con riferimento al costo marginale dello stesso prodotto sviluppato negli Stati Uniti. Ciò anche perché, una volta perduta la posizione iniziale di monopolio tecnologico, i margini di profitto si assottigliano: dal lato dell'offerta, il costo medio di produzione tende a discendere, per effetto dell'espansione della produzione, ma a causa dell'indebolimento della struttura oligopolistica, la riduzione del costo si riflette in una riduzione del prezzo; dal lato della domanda, a mano a mano che il mercato si allarga, i consumatori addizionali sono sempre piú sensibili al prezzo.

² Cfr. R. Vernon, *International Investment and International Trade in the Product Cycle*, cit. Come rileva lo stesso Vernon, la teoria del ciclo del prodotto consente di spiegare i risultati cui era pervenuto Leontief, dimostrando che i settori esportatori dell'economia americana non erano ad elevata intensità di capitale, mentre il capitale per addetto era piú elevato nei settori importatori. Secondo la teoria, i prodotti nuovi sono esportati nella fase di sviluppo, quando sono caratterizzati da un alto contenuto di lavoro, soprattutto qualificato, e si importano i prodotti che hanno già raggiunto le fasi successive, caratterizzate da una piú elevata intensità di capitale. Cfr. W. Leontief, *Domestic Production and Foreign Trade: the American Capital Position Re-examined*, Proceedings of American Philosophy Society, vol. 97, 1953 e W. Leontief, *Factor Proportion and the Structure of American Trade: Further and Empirical Analysis*, «Review of Economics and Statistics», vol. 38, 1956.

Quando si perviene alla fase della maturità, le modalità di produzione del nuovo prodotto sono accessibili anche alle imprese dei paesi meno avanzati che, grazie ai loro livelli salariali più bassi, sono in grado di produrre a costi competitivi con quelli delle imprese americane dapprima nei mercati locali, poi anche nello stesso mercato degli Stati Uniti.

Nei settori a tecnologia avanzata, dove prevalgono i prodotti nuovi e in sviluppo, la teoria del ciclo del prodotto fornisce quindi un'interpretazione valida della situazione dell'industria comunitaria nei confronti di quella degli Stati Uniti. Tuttavia, i limiti della teoria del ciclo del prodotto nella interpretazione delle relazioni tra investimenti esteri ed esportazioni sono stati ormai riconosciuti dal suo stesso autore.

È in primo luogo da rilevare che la teoria si appoggia sull'assunto che le speciali condizioni degli Stati Uniti in relazione sia ai gusti dei consumatori che al costo dei fattori metta in moto una sequenza che porta, passo passo, all'investimento all'estero. Se la teoria ha una indubbia validità interpretativa per le imprese che stanno per iniziare una attività all'estero, minore efficacia riveste nella interpretazione del comportamento delle imprese che da lungo tempo sono multinazionali.

Negli anni '70 la teoria comincia col divenire inadeguata proprio perché molte imprese appartengono ormai alla seconda categoria, oltre che per il fatto che alcuni degli stimoli che erano tipici del mercato americano si stanno creando in altri mercati, come quelli europei.

Evidentemente i dati aggregati disponibili sulle esportazioni e sugli investimenti diretti all'estero non sono soddisfacenti per verificare una successione di ipotesi così complessa come quella fornita dal ciclo del prodotto. Essi sono in primo luogo troppo aggregati, ed inoltre richiedono spesso analisi « cross sectional », utilizzanti cioè dati statistici riferiti ad un solo momento nel tempo per verificare concetti dinamici.

La verifica più soddisfacente appare tutt'oggi quella riferita a prodotti specifici in un periodo di tempo stabilito, che consente di verificare l'esistenza di tutti i passi suggeriti dalla sequenza della teoria del ciclo del prodotto. Indubbiamente la verifica più nota è quella di Wells³ che misura le variazioni nelle esportazioni dagli Stati Uniti di una ventina di prodotti di consumo durevoli tra gli anni '51 e gli anni '60. L'ipotesi esplicita strettamente derivata dalla teoria del ciclo di prodotto, è quella che, nell'arco del periodo considerato, la posizione delle esportazioni statunitensi dovrebbe essere più sicura in questi prodotti nei quali la proprietà richiede redditi abbastanza elevati e dei quali è abbastanza recente l'introduzione sul mercato. I dati confermano in maniera soddisfacente questa aspettativa, confermando che gli Stati

³ L. Wells, *Test of a Product Cycle Model of International Trade*, « Quarterly Journal of Economics », febbraio 1969.

uniti hanno una posizione assai meno vulnerabile nei « vacuum cleaners » e nei mixers elettrici che nelle radio o nelle cucine a gas.

Il caso dell'industria elettronica

Le ipotesi sottostanti la teoria del ciclo del prodotto appaiono sufficientemente corroborate dalla verifica empirica quando, come si è detto, si passi all'esame del commercio estero e degli investimenti all'estero per gruppi particolari di prodotti ⁴.

Fin dal 1965 gli studi di Freeman ⁵ e di Hirsch ⁶ sul settore elettronico rivelano l'esistenza di una stretta correlazione tra le spese di ricerca e sviluppo dell'industria americana, i suoi investimenti e le sue esportazioni.

Informazioni assai più dettagliate sull'influenza degli investimenti americani in questo settore e sulle sue relazioni con lo sviluppo delle esportazioni americane provengono, con riferimento all'Europa, dagli studi sviluppati in sede internazionale dall'Ocse ⁷ e dalla Comunità economica europea ⁸.

All'inizio degli anni '60 profonde differenze strutturali caratterizzavano l'industria elettronica comunitaria nei confronti di quella statunitense (cfr. tav. 11 in appendice statistica); mentre nei paesi europei quasi metà della produzione elettronica era attribuibile ai beni di con-

⁴ La gamma dei prodotti elettronici appare vastissima ed anzi si accresce continuamente a causa dell'elevato tasso di innovazione che è proprio di questa industria: di qui l'opportunità di distinguere quanto meno i prodotti destinati al consumo (elettronica civile o « consumers ») dai beni strumentali, i prodotti finali (apparecchiature) da quelli intermedi (componenti).

Nei beni strumentali si comprendono:

- 1 - Apparecchiature per telecomunicazioni e radio elettronica professionale;
- 2 - Calcolatori;
- 3 - Strumenti industriali, medicali, di misura e collaudo.

Nei componenti sono compresi:

- Componenti passivi (condensatori, connettori, linee di ritardo);
- Componenti attivi (tubi elettronici, semiconduttori).

⁵ Freeman, Harlow, Fueller, *R & D in Electronic Capital Goods*, « National Institute Economic Review », vol. 34, novembre 1965.

⁶ S. Hirsch, *United States Electronic Industry in International Trade*, « National Institute Economic Review », n. 34, 1965.

⁷ Ocse, *Ecarts technologiques, Composants électroniques*, Paris, 1968; Ocse, *Ecarts technologiques, Calculateurs électroniques*, Paris, 1968.

⁸ Bipe, *L'industrie électronique des pays de la Communauté et les investissements américains*, Etude réalisée pour la Commission de la Communauté Economique Européenne, luglio 1966; Commission des Communautés Européennes, *La recherche et le développement en électronique dans les pays de la Communauté et les principaux pays tiers*, Collection Etudes, Série Industrie, n. 2, Bruxelles, 1969; Bipe, *La recherche et le développement en électronique dans les pays de la Communauté et les principaux pays tiers*, Etude complémentaire réalisée pour la Commission des Communautés Européennes, ottobre 1970.

sumo, negli Stati uniti oltre il 60% della produzione era rappresentato da beni strumentali, cioè dalle produzioni più sofisticate, che richiedono conoscenze tecnologiche avanzate. Oltre che di vantaggi sul piano delle conoscenze tecniche, le imprese americane beneficiavano delle economie di scala connesse a dimensioni notevolmente superiori a quelle delle corrispondenti imprese europee, e sfruttando questa loro posizione di predominio, hanno sviluppato nel corso del passato decennio una strategia di crescente penetrazione sul mercato europeo che, conformemente alle predizioni della teoria del ciclo del prodotto, è avvenuta attraverso le fasi successive dell'esportazione e dell'investimento estero diretto.

I dati relativi all'interscambio Cee-Usa nella prima metà degli anni '60 confermano l'importanza dell'esportazione come strumento di penetrazione sul mercato europeo. Infatti, nel periodo 1961-65, mentre le esportazioni americane verso i paesi della Comunità procedono a ritmi di incremento particolarmente elevati, le esportazioni comunitarie verso gli Stati uniti rimangono pressoché stabili.

Il quadro si arricchisce ove si passi ad esaminare la struttura delle esportazioni americane verso la Comunità (tav. 12 in appendice), che, come ci si poteva attendere dalle differenze strutturali delle due industrie elettroniche, appaiono principalmente imputabili ai beni strumentali e ai componenti. Dalla tavola 12 emerge inoltre il cambiamento nella struttura dell'interscambio che si registra nella prima metà del decennio in concomitanza con lo sviluppo degli investimenti diretti americani.

Infatti l'importanza relativa delle importazioni comunitarie di beni strumentali dagli Stati uniti decresce, dal 1961 al 1964, proprio in concomitanza con l'estensione delle filiali americane nei paesi europei. Al contrario l'importanza relativa delle importazioni di componenti si accresce: se nel 1961 esse rappresentavano poco meno di 1/3 delle importazioni americane in complesso, nel 1964 ne rappresentano oltre la metà. Questo diverso comportamento delle importazioni dei due tipi di beni si spiega proprio con riferimento al fatto che le installazioni in Europa di filiali americane nel settore dei componenti è più recente di quella nel settore di beni strumentali (e in particolare dei calcolatori).

Appare infine interessante verificare in quale misura le importazioni di provenienza americana siano in grado di coprire la domanda interna dei paesi della Comunità economica europea per i vari tipi di prodotto.

Se si considera la Comunità come un solo paese, la cui produzione è costituita dall'insieme delle produzioni dei paesi membri, mentre gli scambi con l'esterno sono rappresentati unicamente dagli scambi extra-comunitari, è possibile pervenire a una stima della domanda interna dei paesi della Comunità e determinare, sia per l'insieme dell'industria elet-

tronica, sia per le diverse categorie di prodotti, l'importanza relativa delle importazioni americane sul mercato europeo.

Sulla base delle stime del Bipe, il tasso di copertura della domanda interna comunitaria da parte delle importazioni americane passa, nel periodo 1961-1968, per il complesso dell'industria elettronica, dal 7,5% all'11,5%. L'andamento del totale è però la risultante di una diversa dipendenza dall'industria americana nei diversi settori produttivi. Infatti, il settore dei componenti aumenta costantemente, e in misura oltremodo elevata, la sua dipendenza dagli Stati Uniti, per l'effetto congiunto della accresciuta domanda proveniente dalle imprese americane di apparecchiature localizzate in Europa, e dello sviluppo delle industrie elettroniche nazionali europee (cui consegue una domanda di componenti sofisticati che la produzione europea non è in grado di soddisfare). Per contro la dipendenza dall'industria americana è particolarmente scarsa nei settori dei beni di consumo, dove l'industria europea ha già all'inizio del decennio considerato una produzione importante e dove la concorrenza internazionale proviene, semmai, dal Giappone.

Particolarmente interessante appare l'andamento del settore di beni strumentali, dove la riduzione della dipendenza dalle importazioni americane negli anni centrali del periodo considerato si spiega da un lato con il rafforzamento dell'industria elettronica europea in queste produzioni e dal lato opposto proprio con l'affermarsi delle produzioni di filiali americane in Europa.

In definitiva, secondo i dati citati, la penetrazione americana sul mercato elettronico europeo, in particolare per quanto riguarda i beni strumentali, ha presentato un andamento del tutto conforme alle previsioni della teoria del ciclo del prodotto: iniziata con le importazioni, si è successivamente trasformata in operazioni di investimento.

Gli investimenti americani nell'industria elettronica europea si sviluppano intensamente proprio nel corso degli anni '60. Secondo le rilevazioni del Bipe, le operazioni di investimento⁹ americano nei paesi della Comunità erano appena 31 prima del 1958 mentre salivano nel 1965 a ben 178 e la penetrazione avveniva con un ritmo crescente: dalle otto operazioni censite nell'anno 1958 si passava a ben 32 operazioni nel 1965, cosicché alla fine del 1965 quasi 200 unità di produzione elettronica in Europa erano nelle mani degli americani.

⁹ Sono state considerate come « operazioni » o la creazione di nuove filiali di produzione, o l'acquisizione di partecipazioni importanti in imprese produttrici preesistenti, mentre le successive acquisizioni di partecipazioni in una stessa impresa sono considerate come una sola operazione.

Totale cumulato delle operazioni di investimento americane nel settore elettronico della Cee per categoria di beni¹.

	prima del 68	nel 1965
Beni di consumo	2	15
Beni strumentali	24	120
Componenti	5	43
TOTALE	31	178

¹ Queste stime non comprendono 13 società di cui non si è potuto stabilire la data di installazione. Il totale al 1965 è depurato dei disinvestimenti effettuati in 2 società nel 1964 e in 2 altre società nel 1965.

Fonte: Bipe.

La distribuzione per settore mette in luce come le imprese americane abbiano diretto i loro sforzi nella produzione in Europa di beni strumentali e di componenti seguendo una logica di progressiva integrazione. Dapprima la domanda comunitaria è stata soddisfatta mediante importazioni; in seguito si sono avute le installazioni di unità produttive di beni strumentali, e, in ultimo, quelle di componenti, venendosi così a profilare nelle filiali americane una notevole tendenza alla integrazione verticale.

Per quanto sia difficile misurare con esattezza l'importanza degli investimenti americani in questo settore, secondo il Bipe nel 1965 la produzione elettronica comunitaria fornita da società sotto il controllo americano rappresenta dal 15 al 18% del totale, con punte particolarmente elevate nel campo dei componenti e in quello dei calcolatori.

Malgrado dopo il 1965 si sia registrato nel settore elettronico della Cee un certo rallentamento nel ritmo di espansione degli investimenti americani ed anzi si siano verificati alcuni casi di disinvestimento¹⁰, attraverso i loro investimenti diretti in imprese europee gli americani controllavano ancora nel 1968 circa il 16% della produzione elettronica europea.

Appare opportuno sottolineare le diverse caratteristiche della penetrazione nei due comparti produttivi interessati.

Nel caso dei *componenti elettronici*, di importanza strategica per lo sviluppo dell'intera industria elettronica, e attraverso di essa, dell'intera economia che utilizza le apparecchiature elettroniche, il progresso tecnico realizzato negli Stati Uniti nel campo dei semiconduttori

¹⁰ In Italia la Raytheon ha abbandonato la sua partecipazione nella Raytheon Elsi al gruppo Iri, mentre la Fairchild abbandonava la sua partecipazione nella Sgs all'Olivetti.

prima, dei circuiti integrati e della Large Scale Integration poi, ha determinato la notevole supremazia americana. Grazie al risultato degli importanti sforzi di ricerca e sviluppo in questi settori, in concomitanza con i programmi militari e aerospaziali, l'industria americana ha acquisito una posizione privilegiata — un quasi monopolio dell'innovazione — e l'ha puntualmente sfruttata sia attraverso le esportazioni, sia attraverso gli investimenti.

È in particolare interessante rilevare come gli investimenti americani in Europa abbiano esattamente seguito il « divario tecnologico »: nei prodotti in cui il divario era più marcato (semiconduttori e circuiti integrati) più massiccio è stato l'intervento americano, in quelli dove l'Europa manteneva una posizione abbastanza concorrenziale (componenti passivi in genere), la penetrazione americana è stata più debole. L'industria americana ha cioè lasciato ai concorrenti europei solo i settori in cui il progresso tecnologico non ha avuto un ritmo spettacolare:

— nei *componenti passivi*, la produzione delle consociate americane in Europa non supera infatti il 5-7% della produzione totale comunitaria. Per quanto le posizioni americane, in talune gamme di componenti passivi molto specializzati, siano estremamente concorrenziali, ad opera di società molto specializzate, in generale i grandi produttori elettronici americani che operano all'interno della Cee producono questi componenti essenzialmente nel quadro di una integrazione verticale della loro attività;

— nei *componenti attivi più tradizionali*, l'esperienza già acquisita dalle industrie europee ha scoraggiato l'installazione di imprese americane e di conseguenza anche in questo settore la presenza americana nella produzione comunitaria è piuttosto debole (intorno al 6-10%).

Per contro i settori nei quali il progresso tecnico è stato più intenso e di conseguenza maggiore il divario europeo nei confronti degli Stati uniti sono quelli di netto predominio dell'industria americana, sia mediante le importazioni, sia mediante la produzione locale.

Nel 1965 si valuta ad oltre il 50% la partecipazione americana alla produzione europea di semiconduttori professionali, mentre nel campo dei circuiti integrati il dominio americano è quasi assoluto. La maggior parte dei circuiti integrati consumati dall'industria elettronica europea nel 1965 proviene o dall'importazione dagli Stati uniti o dalla produzione delle filiali americane in Europa; il resto è nella quasi totalità prodotto da società europee su licenza americana.

La situazione non muta negli anni successivi: malgrado il forte sviluppo dell'industria europea in questi settori, ancora nel 1970 le imprese americane controllano oltre la metà del mercato dei circuiti integrati; come emerge dalle quote di mercato qui riportate:

Ripartizione del mercato dei circuiti integrati della Cee nel 1970.

Produttore	Paese	Quota %
Texas Instruments	Usa	24
Gruppo Philips	Olanda	20
Gruppo Itt	Usa	15
Motorola	Usa	9
Siemens	Germania	8
S.G.S.	Italia	7
Aeg - Telefunken	Germania	5
Sescosem	Francia	5
Altri	—	7
TOTALE		100

Fonte: Bipe.

Nella *produzione di calcolatori* — che rappresenta la naturale evoluzione delle grandi imprese già impegnate nella produzione di macchine per ufficio — fino al 1960 s'erano impegnati molti dei grandi produttori di macchine per ufficio europei (Bull in Francia, Zuse in Germania, Philips in Olanda, Olivetti in Italia) ed operavano su un mercato ristretto, dove il calcolatore era prevalentemente utilizzato per il calcolo scientifico. Anche i produttori americani di macchine per ufficio erano presenti in Europa, con installazioni di antica data, in molti casi addirittura anteriori alla prima guerra mondiale, ma non vi producevano poco o punto calcolatori, essendosi al contrario specializzati nella produzione di macchine per ufficio.

Negli anni '60 si assiste alla generalizzazione dei calcolatori a semiconduttori, e alla loro introduzione anche nel dominio della gestione, che determinano lo sviluppo del settore e della penetrazione americana. Le imprese europee non dispongono dei componenti di qualità, né dei mezzi finanziari richiesti per lo sviluppo e la vendita dei calcolatori¹¹, né di sufficiente esperienza commerciale e di assistenza tecnica al cliente. Si trovano così riunite le condizioni necessarie per la penetrazione americana su questo mercato, non solo attraverso l'esportazione, ma anche attraverso l'investimento diretto, che si impone ben presto a causa della necessità di contatti diretti con il mercato, per assicurare al cliente l'assistenza post-vendita e la manutenzione del materiale.

¹¹ I calcolatori, come è noto, non vengono venduti, ma affittati e impongono di conseguenza al produttore ingenti immobilizzazioni finanziarie.

La penetrazione americana, sia attraverso la creazione di reti commerciali, sia attraverso la creazione di proprie unità di produzione, diviene così intensa che in tutti i paesi europei, fatta eccezione per l'Inghilterra, la quota di mercato dei produttori americani risulta, nel 1969, superiore all'80%, mentre in Italia raggiunge addirittura il 98%.

L'industria chimica

A causa dell'elevata intensità di capitale e delle tecnologie molto avanzate che richiede, la produzione chimica mondiale è concentrata per oltre l'80% in sette paesi, che sono, nell'ordine: Stati Uniti, Urss, Germania (Repubblica federale tedesca e Repubblica democratica tedesca), Giappone, Francia, Regno Unito e Italia. Lo stesso fenomeno di concentrazione si verifica a livello di impresa, dato che il fatturato complessivo delle prime 70 società del mondo rappresenta quasi la metà della produzione chimica mondiale¹². Per i principali gruppi, classificati a seconda del paese di origine della capogruppo, la tavola 13 dell'appendice mette in evidenza la ripartizione del fatturato complessivo fra produzioni effettuate nella madrepatria e produzioni effettuate all'estero, e la ripartizione delle vendite tra mercato interno ed esportazioni. È così possibile rilevare l'attitudine all'esportazione e all'investimento estero da parte dei gruppi di diversa nazionalità. La quota di partecipazione delle filiali estere al fatturato del gruppo e l'attitudine all'esportazione delle diverse capogruppo, risultano nel 1968, per le imprese di diversa nazionalità, le seguenti:

Nazionalità della capogruppo	Quota di partecipazione delle filiali estere al fatturato del gruppo %	Incidenza % delle esportazioni sul totale delle produzioni effettuate nella madrepatria %
Imprese svizzere	69,8	90,5
Imprese francesi	33,6	31,8
Imprese inglesi	26,2	20,7
Imprese tedesche	13,0	47,6
Imprese italiane	8,7	31,1
Imprese statunitensi	15,9	8,5
Imprese giapponesi	—	15,8

¹² R. & S. - *L'industria chimica*, Milano, ottobre 1970.

La diversa attitudine all'esportazione dipende in parte dalla maggiore o minore capacità concorrenziale sui mercati internazionali e in parte dal diverso sviluppo delle filiali estere. Queste infatti possono essere attrezzate per le attività di commercializzazione e di trasformazione finale degli stabilimenti dalla capogruppo e contribuiscono in tal caso a sviluppare le esportazioni dalla madrepatria; se esse hanno invece una struttura industriale più autosufficiente, cresce allora il valore delle loro produzioni dirette e diminuisce quello delle esportazioni dalla madrepatria. Il primo caso è tipico delle imprese tedesche e giapponesi; il secondo delle imprese inglesi e statunitensi¹³.

Se queste prime indicazioni sono sufficienti a fornire un panorama, sia pure sommario, dell'atteggiamento verso l'esportazione e/o verso l'investimento all'estero dei principali gruppi chimici mondiali, solo un'analisi più approfondita all'interno dei diversi gruppi di prodotti può mettere in luce le variabili esplicative del comportamento dei gruppi interessati e quindi consentire una verifica delle ipotesi teoriche precedentemente illustrate dalla teoria del ciclo del prodotto.

Possiamo a tale scopo fare riferimento agli studi sviluppati dall'Ocse nell'ambito dell'industria chimica con riferimento a due particolari settori: quello delle materie plastiche¹⁴ e quello dei prodotti farmaceutici¹⁵.

È importante anzitutto rilevare che nel settore delle *materie plastiche*¹⁶ caratterizzato, nella sua brevissima esistenza, da una crescita addirittura eccezionale¹⁷ non esiste, secondo gli studi Ocse, un divario tecnologico tra gli Stati Uniti e le altre nazioni in relazione alle più comuni materie plastiche, poiché la tecnologia è in larga misura internazionale, la circolazione delle notizie tecnico-scientifiche sufficientemente rapida, la ricerca ovunque ben sviluppata¹⁸. Non ci si può quindi attendere che gli scambi internazionali e gli investimenti all'estero siano influenzati da posizioni di vantaggio tecnologico.

Ed infatti le statistiche dell'interscambio relativo mostrano chiara-

¹³ Cfr. R & S - *L'industria chimica*, cit., p. 26.

¹⁴ Ocse - *Ecarts Technologiques, Matières plastiques*, Paris, 1969.

¹⁵ Ocse - *Ecarts Technologiques, Produits pharmaceutiques*, Paris, 1969.

¹⁶ Il settore delle materie plastiche comprende l'insieme delle imprese dedite alla produzione o alla lavorazione di polimeri.

¹⁷ Basti pensare che nel decennio 1955-65 l'industria che ha registrato il minore sviluppo (Usa) è cresciuta del 200% e quella che ha registrato il maggiore sviluppo (Giappone) è cresciuta del 1.500%.

¹⁸ Esiste tuttavia un divario potenziale, nel campo di alcuni prodotti nuovi, in relazione ai quali gli Stati Uniti, grazie anche alla ricerca finanziata dalla Pubblica Amministrazione, detengono una posizione di preminenza. Nella misura in cui questi prodotti, oggi di scarsa rilevanza quantitativa, riusciranno a soppiantare i prodotti più tradizionali, si potrà consolidare una posizione privilegiata degli Stati Uniti nei confronti dei paesi europei.

mente come tutti i paesi considerati siano in questo settore sia forti esportatori, sia forti importatori.

Con la sola eccezione del Giappone e degli Stati Uniti, tutti i paesi Ocse esportavano nel 1965 non meno di 1/3 della produzione interna di materie plastiche e in taluni paesi, come l'Olanda, la Svezia, il Belgio, la Norvegia, le esportazioni superavano addirittura la metà della produzione.

Se si fa ancora l'eccezione del Giappone e degli Stati Uniti, per quanto riguarda le importazioni, si osserva che nel 1965 i consumi interni di materie plastiche venivano soddisfatti dalle importazioni in una misura variabile tra il minimo dell'Italia (13%) e il massimo della Francia (30%).

Nonostante la sostanziale uniformità nella struttura degli scambi internazionali e l'assenza di posizioni di predominio a livello del commercio internazionale, anche nel settore delle materie plastiche si registrava nell'ambito comunitario la presenza di filiali di società americane, mentre per contro la produzione americana era pressoché totalmente assicurata da società americane. La partecipazione americana assumeva un'importanza variabile dal 30% della produzione nazionale di materie plastiche in Olanda, al 26% nel Regno Unito, a circa il 12% in Italia, al 6% in Francia e a percentuali trascurabili in Germania.

Per quanto riguarda i *prodotti farmaceutici*, gli studi dell'Ocse non hanno rilevato l'esistenza di differenze generali e profonde tra i paesi membri per quanto riguarda la capacità di innovare, né hanno registrato presso qualche paese un vantaggio determinante per quanto riguarda la creazione e il lancio dei prodotti. Ciononostante, le imprese americane, seguite da quelle svizzere e tedesche, occupano le posizioni più forti sul mercato mondiale dei prodotti farmaceutici.

Se esistono apparentemente molti meno ricercatori nell'industria farmaceutica statunitense di quanti non ne esistano nell'insieme degli altri paesi dell'Ocse, sono però i ricercatori americani che hanno scoperto il maggior numero di nuovi prodotti farmaceutici di importanza scientifica e commerciale in vendita nella maggior parte dei paesi. Inoltre, mentre il contributo dei diversi produttori europei al mercato dei prodotti farmaceutici varia notevolmente da paese a paese, le grandi imprese farmaceutiche degli Stati Uniti hanno una posizione molto forte e pressoché uniforme in tutti i paesi considerati.

In definitiva, il raffronto fra i risultati ottenuti dall'industria farmaceutica dei diversi paesi è reso difficile dalla presenza di numerose divergenze inerenti non solo le caratteristiche tecnologiche, dimensionali o strutturali dell'industria, ma anche il sistema educativo e la politica governativa in brevetti, regolamentazione dei prodotti farmaceutici, si-

curezza sociale che non permettono di raggiungere conclusioni generali ¹⁹.

Per quanto riguarda in particolare l'Italia vi è da rilevare che la produzione chimica nazionale appare in grado di soddisfare le esigenze della domanda nazionale, lasciando anzi un certo margine alle esportazioni nette (cfr. tav. 14 in appendice).

Si tratta peraltro di una industria specializzata in produzioni di massa e relativamente carente per quanto riguarda prodotti nuovi o ad alto contenuto tecnologico. Di conseguenza, quando si esamina l'interscambio con l'estero a livello di singole categorie di prodotto, emergono i saldi negativi per i fitofarmaci, i farmaceutici, i coloranti, e i pigmenti e una eccedenza modesta, in confronto alla capacità produttiva degli impianti, per quanto riguarda i prodotti di base e gli intermedi. Tenendo conto di tutti i settori in cui esiste una deficienza tecnologica, l'industria italiana risulta in posizione debole, nei confronti dei concorrenti stranieri, per circa la metà della domanda interna. Ciò fa sì che la presenza delle imprese straniere, benché singolarmente modesta sul totale delle vendite sul mercato interno, giunga ad essere predominante per taluni gruppi di prodotti: se la quota di mercato interno spettante a società sotto controllo estero raggiunge in complesso circa il 47%, sale infatti al 72% per i prodotti farmaceutici, i fitofarmaci, i coloranti e i pigmenti, e raggiunge addirittura il 100% nel caso dei materiali sensibili per fotografia ²⁰.

L'industria aerospaziale

L'intensa attività di ricerca e sviluppo che caratterizza l'industria aerospaziale ²¹ ne fa un'industria di avanguardia, oltre che un'industria molto importante per il progresso tecnico e l'espansione economica in generale, date le sue ripercussioni su un certo numero di altre industrie di avanguardia:

- industria elettronica (strumenti per la navigazione, satelliti, ecc.);
- industria chimica (carburanti, materie plastiche, ecc.);
- metalli non ferrosi (nuove leghe, titanio, ecc.);
- fabbricazione di nuovi mezzi di trasporto (aeronavi e veicoli pneumosostentati).

¹⁹ Ocse, *Ecarts technologiques, Produits pharmaceutiques*, cit., conclusions.

²⁰ Per una trattazione analitica degli investimenti esteri nei settori dei farmaceutici e cosmetici, dei detersivi e saponi e dei materiali sensibili per fotografia cfr. Soris, *Effetti degli investimenti esteri in Italia*, Etas-Kompass, 1968, pp. 7-11.

²¹ In essa si comprendono i seguenti comparti:

- cellule,
- motori e turboreattori,
- attività spaziali,
- attrezzature.

Anche in questa industria, come confermano i dati sottoriportati, il divario della Comunità nei confronti degli Stati uniti è particolarmente rilevante.

L'industria aerospaziale della Cee, del Regno unito e degli Stati uniti alla fine del 1968.

	Cee	Regno unito	Stati uniti
Addetti totali	175.000	242.000	1.186.000
% addetti sul totale industria manifatturiera	0,7	2,8	6,0
Valore della produzione (milioni \$)	2.002	1.518	25.344
Valore aggiunto (1967) (milioni \$)	1.144 ¹	1.202 ²	14.800 ¹
% sul totale industria manifatturiera	0,8	2,9	6,6
Valore della produzione per addetto (dollari)	10.720	6.339	19.913
Valore aggiunto per addetto (1967) (dollari)	6.809 ¹	4.732 ²	12.671 ¹

¹ Al costo dei fattori.

² Ai prezzi di mercato.

Fonte: Commission des Communautés européennes. *Les industries aéronautiques et spatiales de la Communauté comparées à celles de la Grande Bretagne et des Etats unis*, Tome 2. Etudes, Serie Industria 1971.

Le dimensioni dell'industria aerospaziale nei paesi Cee e nel Regno unito sono, come si vede, ben inferiori a quelle dell'industria americana, la produttività per addetto negli Stati uniti è doppia di quella comunitaria e addirittura tripla di quella del Regno unito.

L'inefficienza tecnologica dell'industria europea nei confronti di quella americana risulta anche dalla diversa durata dei tempi di commercializzazione (tempo intercorrente tra la data di inizio dell'R & S specifica e quella di consegna del primo velivolo di serie): negli Stati uniti si è infatti passati dai 6 anni del Boeing 707 ai 3 anni e mezzo del Boeing 747, mentre in Europa si è appena passati dagli otto anni per il Comet ai sette per il Caravelle e il Vc 10.

Anche nelle attività di ricerca e sviluppo il divario tra Europa e Stati uniti appare rilevante, sia con riferimento all'entità delle risorse che vi sono destinate (nel 1967: 10 miliardi di dollari negli Stati uniti, contro 700 milioni in Gran Bretagna e 1.000 milioni di dollari per la Cee), sia con riferimento alla loro efficacia, valutata attraverso il ritor-

no delle spese di ricerca e sviluppo sulla produzione aerospaziale. Negli Stati uniti per ogni 19 dollari investiti in R & S nel settore dell'aeronautica commerciale si ha una produzione di 81 dollari, mentre nella Cee da un investimento in R & S di 49 dollari deriva una produzione di 51.

Nelle dimensioni d'impresa le differenze sono ancora piú rilevanti: il fatturato delle principali imprese aerospaziali americane (McDonnell Douglas e Boeing) è superiore al fatturato totale sia dell'intera industria aerospaziale comunitaria sia di quello dell'industria britannica²².

La posizione di predominio degli Stati uniti sui mercati mondiali è documentata dal fatto che l'83% degli aerei commerciali in servizio nel mondo (esclusi i paesi ad economia socialista) nel 1968 e l'87% di quelli opzionati erano di costruzione o di progettazione americana, mentre gli aerei di produzione europea non rappresentavano che il 17% del parco mondiale.

Nel mercato militare della Cee, Regno unito e Stati uniti l'85,7% del valore delle flotte era di origine, o almeno di progettazione americana; solo l'8,5% di produzione Cee e l'8% di origine inglese.

Composizione delle flotte aeree per paesi di origine all'aprile 1968.

Paesi	Valore (milioni di lire)	Origine			Totale
		Cee	Regno unito	Stati uniti	
Cee	1.669	19,7	3,8	76,5	100,0
Regno unito	1.069	—	80,4	19,6	100,0
Stati uniti	10.668	1,0	3,4	95,6	100,0
Altri	3.887	14,3	17,4	68,3	100,0
Mondo	17.293	5,7	11,3	83,0	100,0

Fonte: Cee, *La politica industriale della Comunità*, Bruxelles, 1970.

La dipendenza dei paesi comunitari dall'importazione dall'estero è assai considerevole. Nel corso del periodo 1960-1967 le importazioni extracomunitarie di materiale aeronautico rappresentano mediamente il 34% della produzione e il 30% della domanda interna comunitaria e si ripartiscono fra i diversi paesi come è indicato nella tavola che segue.

²² Cee, *La politica industriale della Comunità*, Bruxelles, 1970.

*Importazioni extracomunitarie di materiale aeronautico (1960-1967) per provenienza
(milioni di dollari).*

Anni	Totale	Regno unito	Stati uniti	Resto del mondo
1960	428	58	344	26
1961	359	63	255	41
1962	400	78	296	26
1963	362	105	230	27
1964	367	81	258	28
1965	389	73	282	34
1966	410	78	284	48
1967	545	98	384	63

Fonte: Cee, *Les industries aéronautiques et spatiales de la Communauté*, cit.

L'analisi dei tipi di aerei importati mette in evidenza il rapporto di dipendenza della Cee nei confronti della produzione americana. Se si fa eccezione per il Caravelle, tutti i jets commerciali attualmente in servizio presso le compagnie aeree dei paesi Cee sono stati acquistati all'estero. Negli aerei militari la dipendenza dalla produzione americana è ugualmente rilevante e si realizza nella forma di produzione effettuata all'interno dei paesi Cee su licenza americana; solo la Francia sviluppa propri programmi e programmi in collaborazione.

Limitate sono invece le partecipazioni americane al capitale di imprese europee, ed avvengono per lo più in connessione con operazioni di trasferimenti di tecnologia.

In definitiva, nel settore aeronautico l'esportazione e la licenza rappresentano le vie della penetrazione americana nel mercato comunitario. Gli investimenti diretti, quando esistono, non hanno motivazioni di sostituzione dell'importazione, né motivazioni di ordine commerciale o finanziario, ma assicurano semplicemente la presenza, anche minoritaria, nell'impresa beneficiaria di quella concedente una licenza o un trasferimento di tecnologia.

Il ricorso all'esportazione come via di penetrazione nei mercati esteri per sfruttare il predominio americano nel settore aeronautico è giustificato dalla necessità di prolungare nel tempo le serie prodotte, ottenendo così una sensibile riduzione dei costi unitari. Anche se le dimensioni interne del mercato americano consentono di produrre serie già abbastanza lunghe, questa motivazione è determinante, nella strategia delle imprese costruttrici, soprattutto per quanto riguarda gli aerei commerciali.

Nel campo militare, dopo un periodo di politica di forniture « off-

shore » che scoraggiava le vendite all'estero di materiale militare, e quindi anche aeronautico, la situazione delicata della bilancia dei pagamenti americana ha suggerito un cambiamento di direzione. È così che dopo il 1963 si è venuta affermando, specie nell'ambito dei paesi Nato, la politica del « buy Us », in parte compensata con la produzione di parti e sottosistemi da parte dei paesi acquirenti.

Per quanto riguarda la concessione di licenze sarebbe interessante disporre, oltre che dei dati relativi alla bilancia commerciale, anche dei dati relativi alla bilancia tecnologica del settore aeronautico.

Purtroppo solo da alcuni anni e solo in alcuni paesi (essenzialmente la Francia e l'Inghilterra) è possibile conoscere i dati della bilancia tecnologica disaggregati per paese e settore. Anche in questi casi i dati raccolti non sono però soddisfacenti ai fini che ci interessano, in quanto la bilancia dei pagamenti tecnologici ingloba i pagamenti effettuati o ricevuti da un paese per effetto dell'acquisto o della vendita di brevetti, licenze di costruzione, assistenza tecnica (knowhow), ma non consente di tener conto dei trasferimenti di tecnologia che non hanno almeno immediatamente una contropartita finanziaria. Si tratta invece di movimenti che nell'ambito del settore aerospaziale rivestono una notevole importanza attraverso:

— concessioni di licenze contro acquisizione di partecipazioni al capitale sociale, che è abbastanza frequente fra imprese di dimensioni diverse e che si associa spesso al pagamento di royalties;

— concessioni di licenze feed-back o cross licensing, che comportano una contropartita in natura (ricerche e sviluppo eseguite dal beneficiario della licenza) e un saldo in termini finanziari;

— casi di assistenza tecnica in cui le prestazioni sono eseguite all'interno dell'impresa acquirente da parte del personale dell'impresa fornitrice.

Queste prestazioni comportano un pagamento che non dà però luogo a un movimento di divise suscettibile di essere registrato nella bilancia dei pagamenti.

Partecipazioni di imprese americane al capitale di imprese aerospaziali dei paesi della Cee (1969).

Imprese dei paesi Cee	Imprese americane	Entità della partecipaz. %	Operazioni connesse alla partecipazione
Snecma (Francia)	Pratt e Whitney (divisione della United Aircraft)	11,9	Licenza per il turbofan Tf 30
Reims Aviation (Francia)	Cessna	49,0	Licenza per la costruzione di aerei Cessna
Aermacchi (Italia)	Lockheed	20,0	Licenza di costruzione dell'aereo Lockheed 60
Bölkow (Germania)	Boeing	25,0 ¹	Studi Ewr Boeing per l'aereo militare Uj 101
Vfw (Germania)	United Aircraft	26,37	
Fokker (Paesi bassi)	Republic Aviation (divisione della Fairchild Hiller)	26,37	
	Northrop dopo il 1965	20,0	

¹ Ridotto al 9,7% del capitale della nuova società Mbb.

Nota: La tavola non comprende la Cobelda a partecipazione paritetica della Sabca belga e della Hugues Aircraft americana, cui è seguita nel 1969 l'acquisizione della quota Hugues da parte della Sabca.

Fonte: Commission des Communautés européennes, *Les industries aéronautiques et spatiales de la Communauté comparées à celles de la Grande Bretagne et des Etats unis*, Rapport Général, Tome 5, Collection Etudes, Série Industrie, bn. 4, Bruxelles, 1971.

Appendice statistica

TAVOLA 1. *Valore d'inventario degli investimenti diretti americani all'estero dal 1950 al 1970 (milioni di dollari).*

Paesi	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958
Europa	1.733	1.989	2.153	2.375	2.643	3.002	3.561	4.151	4.700
Cee	637	749	816	915	1.016	1.173	1.429	1.680	1.931
Belgio-Lussemburgo	69	94	102	115	123	141	161	192	221
Francia	217	249	275	302	330	373	425	464	503
Germania	204	234	251	278	301	347	453	581	710
Italia	63	72	79	95	125	153	201	252	303
Paesi bassi	84	101	110	125	153	159	198	191	220
Altri paesi europei	1.096	1.240	1.337	1.461	1.627	1.829	2.132	2.471	2.800
Regno unito	847	964	1.043	1.137	1.263	1.427	1.649	1.974	2.303
Svizzera	25	28	28	31	37	41	51	69	87
Canada	3.579	3.969	4.641	5.349	6.043	6.761	7.795	8.769	9.743
America latina	4.445	4.818	5.355	5.589	5.741	6.031	6.844	7.434	7.923
Altri paesi	2.031	2.203	2.572	2.940	3.204	3.601	4.305	5.040	5.781
TOTALE	11.788	12.979	14.721	16.253	17.631	19.395	22.505	25.394	27.700

Fonte: Per gli anni 1950-1956: Us Department of Commerce, *Balance of Payments*.

Per gli anni 1957-1970: Us Department of Commerce, *Survey of Current Business*.

¹ Il valore di inventario è calcolato come somma del valore contabile delle attività di proprietà statunitense nelle consociate estere.

i

959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
325	6.681	7.742	8.930	10.340	12.109	13.895	16.200	17.926	19.386	21.651	24.469
208	2.644	3.104	3.722	4.490	5.426	6.304	7.587	8.444	8.992	10.255	11.695
211	231	262	286	356	455	596	745	867	963	1.214	1.510
640	741	860	1.030	1.240	1.446	1.609	1.758	1.904	1.910	2.122	2.588
796	1.006	1.182	1.476	1.780	2.082	2.431	3.077	3.486	3.774	4.276	4.580
315	384	491	554	668	850	982	1.148	1.246	1.272	1.422	1.522
245	283	309	376	446	593	686	858	942	1.073	1.221	1.495
116	4.037	4.638	5.208	5.850	6.683	7.639	8.624	9.482	10.394	11.396	12.774
477	3.231	3.554	3.824	4.172	4.547	5.123	5.652	6.113	6.703	7.190	8.015
164	254	388	553	672	948	1.120	1.210	1.322	1.436	1.604	1.766
310	11.198	11.602	12.133	13.044	13.796	15.223	16.840	18.097	19.488	21.127	22.801
20	8.387	8.236	8.424	8.662	8.894	9.391	9.854	10.265	11.010	13.841	14.683
174	6.512	7.087	7.739	8.640	9.587	10.819	11.668	13.198	—	14.397	16.137
27	32.778	34.667	37.226	40.686	44.386	49.328	54.562	59.486	64.756	71.016	78.090

TAVOLA 2. *Tasso medio annuo composto di sviluppo del valore di inventario degli investimenti diretti americani all'estero.*

Paesi	1950-1958	1958-1970	1950-1970
Europa	12,8	15,0	14,1
Cee	14,7	16,3	15,6
Belgio - Lussemburgo	14,8	18,0	16,7
Francia	12,2	13,8	13,2
Germania	15,9	17,4	16,8
Italia	20,5	15,1	17,2
Olanda	11,9	17,9	15,5
Regno unito	12,3	11,6	11,9
TOTALE	11,1	9,1	9,9

Fonte: cfr. tav. 1.

TAVOLA 3. Valore d'inventario degli investimenti diretti americani all'estero dal 1950 al 1970 (in percentuale).

	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	
TOTALE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	
Cee	5,4	5,8	5,5	5,6	5,8	6,0	6,3	6,6	7,0	7,4	
Regno unito	7,2	7,4	7,1	7,0	7,2	7,4	7,3	7,8	7,8	8,3	
Cee	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	
Belgio-Lussemburgo	10,8	12,5	12,5	12,5	12,1	12,0	11,3	11,4	10,9	9,6	
Francia	34,1	33,2	33,7	33,0	32,4	31,8	29,7	27,6	28,6	29,0	
Germania	32,0	31,2	30,7	30,4	29,6	29,6	31,7	34,6	34,9	36,0	
Italia	9,9	9,6	9,7	10,4	12,3	13,0	14,1	15,0	14,7	14,3	
Olanda	13,2	13,5	13,4	13,7	13,6	13,6	13,2	11,4	10,9	11,1	
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
TOTALE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Cee	8,1	9,0	10,0	11,0	12,2	12,8	13,9	14,2	13,9	14,4	15,0
Regno unito	9,9	10,2	10,3	10,3	10,2	10,4	10,4	10,3	10,3	10,1	10,3
Cee	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Belgio-Lussemburgo	8,7	8,4	7,7	7,9	8,4	9,4	10,3	10,7	11,8	12,9	12,9
Francia	28,0	27,7	27,7	27,6	26,6	25,5	22,5	21,2	20,7	22,1	22,1
Germania	38,1	38,1	39,6	39,6	38,4	38,6	41,3	42,0	41,7	39,2	39,2
Italia	14,5	15,8	14,9	14,9	15,7	15,6	14,8	14,2	13,9	13,0	13,0
Olanda	10,7	10,0	10,1	10,0	10,9	10,9	11,1	11,9	11,9	11,9	12,8

Fonte: cfr. tav. 1.

TAVOLA 4. Spese in investimenti fissi delle imprese a partecipazione americana nei paesi della Cee per grandi settori industriali (milioni di dollari).

	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Industrie estrattive	1	2	3	3	3	3	4
Industria petrolifera	395	306	434	582	401	472	546
Industrie manifatturiere	707	1.042	1.331	1.438	1.195	1.440	2.191
— Industria chimica	121	147	275	427	314	288	418
— Costruzione di macchine elettriche e non elettriche	230	389	444	510	486	620	976
— Mezzi di trasporto	161	278	373	245	146	210	335
— Altre industrie manifatturiere	195	228	239	256	249	322	462
Altre industrie	64	68	85	100	118	149	188
TOTALE	1.167	1.418	1.853	2.123	1.717	2.064	2.929
	Composizione percentuale						
Industrie estrattive	0,1	0,1	0,2	0,1	0,2	0,1	0,1
Industria petrolifera	33,8	21,6	23,4	27,4	23,3	22,9	18,7
Industrie manifatturiere	(100,0)	(100,0)	(100,0)	(100,0)	(100,0)	(100,0)	(100,0)
— Industria chimica	(17,1)	(14,1)	(20,7)	(29,7)	(26,3)	(20,0)	(19,1)
— Costruzione macchine elettriche	(32,5)	(37,3)	(33,3)	(35,5)	(40,7)	(43,0)	(44,5)
— Mezzi di trasporto	(22,8)	(26,7)	(28,0)	(17,0)	(12,2)	(14,6)	(15,3)
— Altre industrie manifatturiere	(27,6)	(21,9)	(18,0)	(17,8)	(20,8)	(22,4)	(21,1)
Altre industrie	5,5	4,8	4,6	4,7	6,9	7,2	6,4
TOTALE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: « Survey of Current Business ».

TAVOLA 5. Investimenti diretti dall'estero in Italia per ramo di attività economica (milioni di dollari).

Classi di attività economica	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	Totale 1963/1971	
											Val. ass.
Privati e enti pubblici	1.327	302	106	354	223	468	45	1.191	—	4.016	0,1
Banche, Soc. finanziarie e Assicurat.	27.908	26.101	17.642	18.882	27.302	33.016	49.982	55.204	58.424	314.461	7,0
Trasporti	1.408	3.110	2.206	1.508	3.053	7.093	2.965	7.619	13.325	42.287	0,9
Commercio e servizi vari	115.179	17.363	11.221	14.702	15.747	21.473	25.978	38.183	37.550	297.396	6,6
Luce, gas e acqua	5.891	3.965	276	513	592	373	179	798	630	13.217	0,3
Edilizia e opere pubbl.	12.262	57.972	35.733	46.354	56.084	63.093	64.841	83.406	61.876	481.621	10,7
Agricoltura	541	1.978	6.325	2.144	6.313	12.787	3.611	3.646	4.088	41.433	1,0
Miniere e cave	10.483	3.640	4.253	4.348	5.188	3.125	2.538	2.520	3.730	39.825	0,9
Alimentari e affini	2.821	16.567	21.738	21.634	19.808	32.747	32.414	41.375	30.778	219.882	4,9
Legno e affini	5.352	1.775	1.821	1.427	1.001	2.031	1.718	4.265	7.308	26.698	0,6
Lavorazione minerali non metall.	38.203	5.374	5.506	13.304	13.995	10.474	20.242	19.643	13.519	140.260	3,1
Industria petrolifera	18.002	241.127	41.630	72.263	43.216	61.198	107.793	154.551	126.997	866.777	19,3
Metallurgia	62.781	8.327	7.146	19.991	9.907	10.337	15.589	15.550	21.614	171.242	3,8
Meccanica	27.378	62.230	100.326	77.650	77.150	72.324	121.061	165.689	213.138	916.946	20,5
Chimica	7.394	76.415	41.849	28.740	42.294	43.142	49.431	58.146	49.940	397.351	8,9
Gomma	20.419	2.955	555	5.052	3.887	6.478	2.948	10.838	58.352	111.484	2,5
Carta e stampa	1.516	19.634	15.900	15.238	25.436	8.094	15.109	24.241	14.165	139.333	3,1
Tessili, abbigliamento, pelli e calzature	20.120	13.813	15.365	16.102	23.967	20.262	27.218	34.039	37.305	208.191	4,7
Prodotti industr. vari	5.483	3.826	3.229	2.117	1.571	3.598	15.393	5.703	9.437	50.357	1,1
Industrie manifatturiere	209.469	452.043	255.065	273.518	202.232	270.685	408.916	534.040	582.553	3.248.521	72,5
TOTALE	384.468	566.474	332.827	362.323	376.734	412.113	559.055	726.607	762.176	4.482.777	100,0

Fonte: Banca d'Italia.

TAVOLA 6. *Italia: saldo della bilancia dei pagamenti economica (miliardi di lire).*

Anni	Partite correnti	Movimenti di capitali			In complesso
		Investimenti	Altri ¹	Totale	
1951	- 91	+ 19	+ 43	+ 62	- 29
1952	- 327	+ 13	+ 184	+ 197	- 130
1953	- 195	+ 11	+ 112	+ 123	- 72
1954	- 71	+ 34	+ 26	+ 60	- 11
1955	- 61	+ 47	+ 1	+ 48	- 13
1956	- 70	+ 74	+ 12	+ 86	+ 16
1957	+ 36	+ 57	- 49	+ 8	+ 44
1958	+ 350	+ 56	- 446	- 390	- 40
1959	+ 482	+101	+ 83	+ 184	+ 666
1960	+ 195	+180	+ 40	+ 220	+ 415
1961	+ 316	+256	+ 76	+ 332	+ 648
1962	+ 185	+348	- 540	- 192	- 7
1963	- 450	+472	- 775	- 303	- 753
1964	+ 404	+252	- 183	+ 69	+ 473
1965	+1.404	+ 43	- 327	- 284	+1.120
1966	+1.366	- 14	- 852	- 866	+ 500
1967	+1.000	+ 14	- 654	- 640	+ 360
1968	+1.652	- 65	-1.013	-1.078	+ 574
1969	+1.463	-207	-2.057	-2.264	- 801
1970	+ 509	- 4	- 136	- 140	+ 409
1971	+1.154	+ 39	- 759	- 720	+ 434

¹ Prestiti, crediti commerciali e rimesse di banconote

Fonte: Banca d'Italia.

TAVOLA 7. La bilancia commerciale dei Paesi Cee nei confronti degli Stati Uniti dal 1965 al 1969 (milioni di dollari).

Paesi	1965		1966		1967		1968		1969											
	Crediti	Debiti	Saldo	Crediti	Debiti	Saldo	Crediti	Debiti	Saldo	Crediti	Debiti	Saldo								
Germania	merci	1.436	2.145	-	709	1.794	2.147	-	353	1.966	2.006	-	40	2.710	2.019	691	2.729	2.422	307	
	servizi	1.425	1.043	382	1.677	1.064	613	1.826	1.199	627	2.050	1.183	867	2.019	1.248	771				
Francia	merci	637	1.024	-	387	1.708	2.120	-	412	691	1.147	-	456	788	1.269	-	481	852	1.388	-536
	servizi	1.945	1.488	457	1.051	535	516	1.128	702	426	1.003	821	182	1.423	1.192	231				
Italia	merci	618	810	-	192	744	876	-	132	863	875	-	12	1.089	973	116	1.273	1.135	138	
	servizi	819	428	391	962	582	380	1.019	602	417	1.167	757	410	1.472	1.025	447				
Olanda	merci	266	627	-	361	299	761	-	462	322	771	-	449	400	842	-	442	425	893	-468
	servizi	271	311	-	40	307	337	-	30	319	388	-	69	370	475	-	108	401	506	-105
Uebll	merci	496	468	28	530	502	28	564	478	86	620	626	-	6	592	694	-	102		
	servizi	186	166	20	226	194	32	256	220	36	352	280	72	422	356	66				
Cee	merci	3.453	5.074	-1.621	4.075	5.406	-1.331	4.406	5.277	-871	5.607	5.729	-122	5.871	6.532	-661				
	servizi	3.646	2.436	1.210	4.223	2.712	1.511	4.548	3.111	1.437	4.942	3.516	1.426	5.737	4.327	1.410				

Fonte: Istituto statistico delle comunità europee, *Bilancio dei pagamenti*, Bruxelles 1970.

TAVOLA 8. *Vendite delle consociate estere manifatturiere americane dal 1961 al 1968 (milioni di dollari).*

Paesi	1961	1962	1963	1964	1965	1966 *	1967	1968
TOTALE	25.061	27.923	31.809	37.438	42.317	—	53.151	59.676
di cui Europa	10.780	12.120	14.045	16.653	18.685	—	23.080	25.835
Regno unito	5.070	5.290	5.918	6.871	7.521	—	9.213	9.604
Cee	4.805	5.770	7.002	8.683	9.850	—	12.002	13.921
— Benelux	760	850	990	1.335	1.574	—	1.912	2.440
— Francia	1.255	1.645	2.003	2.486	2.648	—	3.410	3.916
— Germania	2.265	2.600	3.130	3.740	4.356	—	4.982	5.610
— Italia	525	675	879	1.122	1.272	—	1.698	1.955
Altri	905	1.060	1.125	1.099	1.314	—	1.865	2.310

* Dati non disponibili.

Fonte: « Survey of Current Business », ottobre 1970.

TAVOLA 9. Vendite delle consociate estere manifatturiere americane per settore ed area geografica nel 1961, nel 1964 e nel 1968
(milioni di dollari).

Settori	Aree											
	Totale			Europa			Cee					
	1961	1964	1968	1961	1964	1968	1961*	1964	1965	1966*	1967	1968
Alimentari	3.195	3.657	5.366	1.110	1.308	1.822	—	598	665	—	779	865
Carta e cartotecnica	1.060	1.595	2.534	70	148	319	—	54	62	—	116	160
Chimica	3.890	5.903	10.215	1.510	2.273	4.362	—	1.038	1.320	—	1.975	2.435
Gomma	1.195	1.582	2.126	400	517	665	—	214	232	—	255	275
Metallurgia	1.875	2.940	4.666	690	1.115	1.807	—	563	555	—	719	850
Meccanica	2.897	4.592	8.192	1.755	2.735	4.903	—	1.651	1.960	—	2.740	3.090
Macchine elettriche	2.234	3.579	5.298	1.050	1.968	2.881	—	1.066	1.187	—	1.435	1.688
Mezzi di trasporto	6.000	9.466	14.522	3.070	4.700	5.907	—	2.607	2.849	—	2.743	3.138
Altri	2.715	4.124	6.757	1.125	1.889	3.169	—	892	1.020	—	1.240	1.420
TOTALE	25.061	37.438	59.676	10.780	16.653	25.835	—	8.683	9.850	—	12.002	13.921

* Dati non disponibili.

Fonte: « Survey of Current Business », ottobre 1970.

TAVOLA 10. Destinazione delle vendite delle consociate americane nei Paesi della Cee e per tipo di industria
(milioni di dollari).

Industrie	Destinazioni											
	Totale			Vendite locali			Esportazioni in Usa			Esportazioni verso altri paesi		
	1965	1967	1968	1965	1967	1968	1965	1967	1968	1965	1967	1968
Alimentari	665	779	865	592	688	723	4	5	8	69	86	134
Carta e cartotecnica	62	116	160	57	94	134	—	1	1	5	21	25
Chimica	1.320	1.975	2.435	910	1.385	1.622	12	17	27	398	573	786
Gomma	232	255	275	150	162	190	*	*	2	82	93	83
Metallurgia	555	719	850	463	596	712	1	2	2	91	122	136
Meccanica	1.960	2.740	3.090	1.366	1.754	2.058	37	56	72	557	930	960
Macchine elettriche	1.187	1.435	1.688	1.032	1.181	1.394	3	3	27	152	251	267
Mezzi di trasporto	2.849	2.743	3.188	2.157	2.094	2.244	33	83	146	659	566	748
Altre	1.020	1.240	1.420	790	904	965	10	25	20	220	311	435
TOTALE	9.850	12.002	13.921	7.517	8.858	10.042	100	191	305	2.233	2.953	3.574

* Meno di 500.000 dollari.

Fonte: « Survey of Current Business », ottobre 1970.

TAVOLA 11. *Composizione percentuale della produzione elettronica (1965 e 1968).*

Paesi	1965				1968							
	Beni di consumo	Beni strutturali	Componenti	Totale	Beni di consumo	Beni strutturali	Componenti	Totale				
Germania	52	14	34	100	43	20	37	100	36	35	29	100
Francia	35	31	34	100	24	43	33	100	18	52	30	100
Italia	59	24	17	100	49	15	36	100	37	43	20	100
Benelux	58	9	33	100	46	20	34	100	47	18	35	100
Totale Cee	48	19	33	100	37	28	35	100	31	40	29	100
Stati Uniti	13	62	25	100	15	62	23	100	16	66	18	100
Gran Bretagna	56	13	31	100	19	44	37	100	19	51	30	100
Giappone	31	33	36	100	49	21	30	100	50	23	27	100

Fonte: Bipe, *La recherche et le développement en électronique dans les Pays de la Communauté et les principaux Pays tiers*, Collection Industrie, Série Industrie n. 2, 1969.

TAVOLA 12. *La domanda interna della Comunità economica europea nel settore elettronico e le importazioni americane nel 1961, nel 1965 e nel 1968 (milioni di dollari).*

	Totale			Beni di consumo			Beni strumentali			Componenti		
	1961	1965	1968	1961	1965	1968	1961	1965	1968	1961	1965	1968
Fatturato comunitario consolidato	2.927	4.335	5.065	1.340	1.610	1.583	569	1.216	1.999	1.018	1.509	1.483
Importazioni extra-comunitarie ¹	377,1	744	1.180	82,1	193	230	159,3	266	535	135,7	285	352
Esportazioni extra-comunitarie	443,1	696	1.375	181,5	199	362	104,9	183	486	156,7	314	527
Domanda interna	2.861	4.383	4.870	1.240,6	1.604	1.451	1.623,4	1.299	2.048	997	1.480	1.308
Importazioni dagli Stati Uniti	216,0	235	539	37,5	32	30	115,3	180	325	63,3	15	165
Copertura della domanda interna attraverso le importazioni americane (%)	7,5%	8%	11,1%	3%	2%	2,2%	18,5%	13,3%	16,5%	6,3%	10%	12,7%

Fonte: Bipe.

¹ Le importazioni sono maggiorate per tener conto dei dazi, delle tasse e delle maggiorazioni varie applicati al valore doganale dei diversi prodotti.

TAVOLA 13. Incidenza delle esportazioni e della produzione all'estero nel fatturato dei gruppi chimici.

	N. delle imprese	Fatturato complessivo miliardi di lire	Di cui relativo a produzioni fatte:		Ripartizione delle vendite		Di cui esportazioni dalla madre patria	Incidenza delle esportaz. sul totale delle produz. effettuate nella madre patria				
			Nella madre patria	Da filiali estere	Mercato interno	Mercato estero						
			Miliardi di lire	%	Miliardi di lire	%	Miliardi di lire	%	miliardi di lire	%		
Imprese europee di cui:	19											
Italiane	8	2.210,8	91,3	191,7	8,7	1.390,7	62,9	820,1	37,1	628,3	28,4	31,1
Tedesche	3	3.327,3	87,0	433,0	13,0	1.516,6	45,6	1.810,7	54,4	1.377,7	41,4	47,6
Svizzere	3	1.083,0	30,2	755,6	69,8	31,0	2,9	1.052,0	97,1	296,4	27,4	90,5
Francesi	1	750,4	66,4	252,1	33,6	340,0	45,3	410,4	54,7	158,3	21,1	31,8
Inglese	4	3.206,8	73,8	840,1	26,2	1.875,8	58,5	1.331,0	41,5	490,9	15,3	20,7
Imprese statunitensi	11	11.226,8	84,1	1.789,2	15,9	8.634,1	76,9	2.592,7	23,1	803,5	7,2	8,5
Imprese giapponesi	9	2.115,8	100,0	—	—	1.771,3	83,7	344,5	16,3	334,5	15,8	15,8
TOTALE	39	23.920,9	82,2	4.261,7	17,8	15.559,5	65,0	8.361,4	35,0	4.089,6	17,1	20,8

Fonte: R & S, *L'industria chimica*, Milano, 1970.

TAVOLA 14. *Produzione e commercio estero dell'industria chimica italiana nel 1968.*

Prodotti	Fatturato relativo a produzioni nazionali		Esportazioni		Importazioni		Mercato interno		Rapporto fra fatturato relativo a produzioni nazionali e mercato interno %
	Miliardi di lire	%	Miliardi di lire	%	Miliardi di lire	%	Miliardi di lire	%	
Materie plastiche ed elastomeri	330	10,7	143	21,7	105	18,1	292	9,8	113,0
Fibre	335	11,5	167	25,3	50	8,5	238	8,0	149,2
Prodotti per l'agricoltura	255	8,3	56	8,5	21	3,6	220	7,3	115,9
Farmaceutici e cosmetici	820	26,7	67	10,1	80	13,8	833	27,8	98,4
Coloranti e pigmenti	43	1,4	8	1,2	32	5,5	67	2,2	64,2
Vernici, smalti e inchiostri	220	7,2	7	—	16	2,8	229	7,6	96,1
Detergenti e saponi	172	5,6	—	1,1	—	—	172	5,7	100,0
Prodotti chimici di base e intermedi	500	16,3	145	22,0	150	25,8	505	16,9	99,0
Diversi	380	12,3	67	10,1	126	21,8	440	14,7	86,6
TOTALE	3.075	100,0	660	100,0	581	100,0	2.996	100,0	102,7

Fonte: Centro studi sviluppo industria chimica.

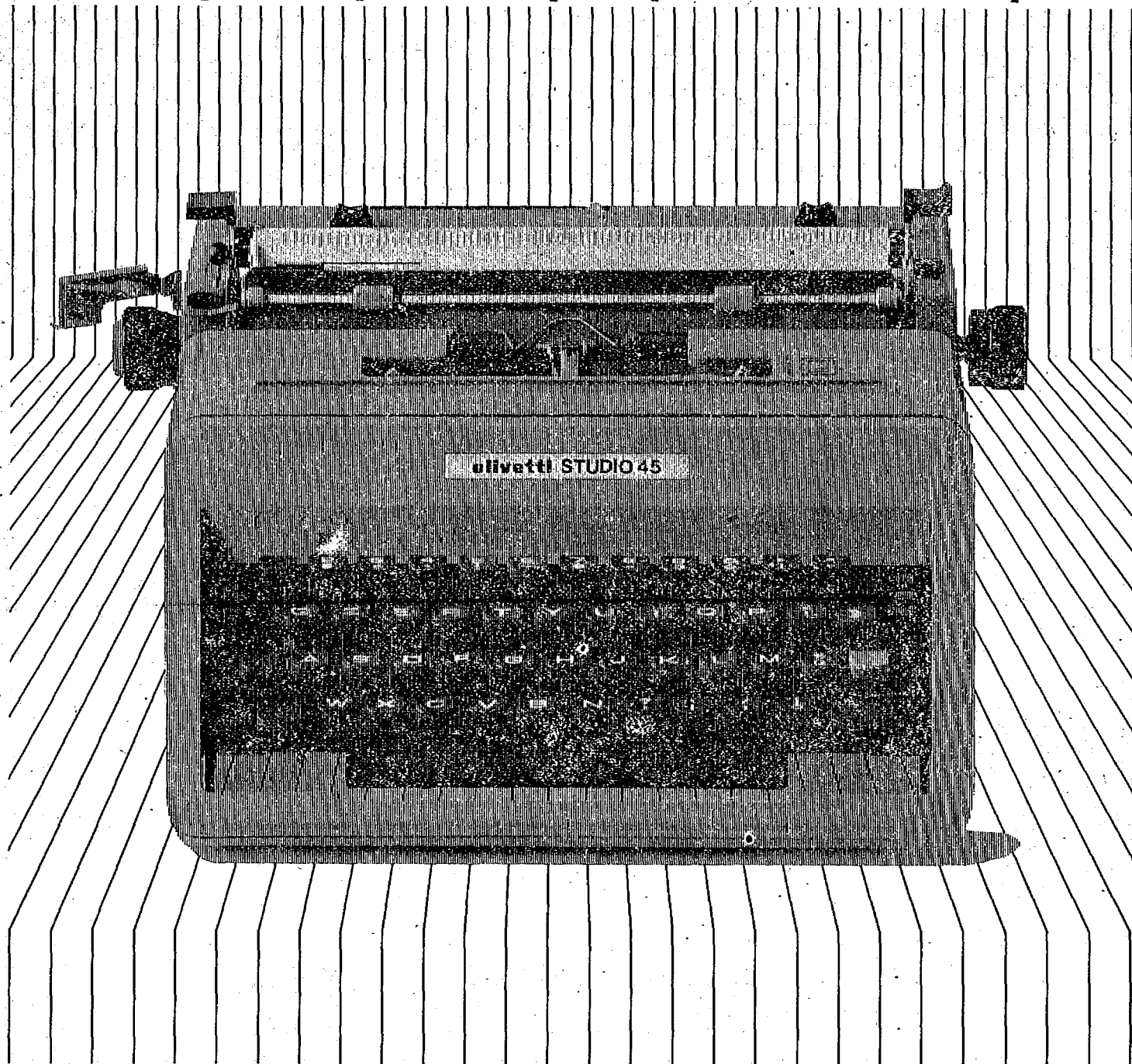
TAVOLA 15. *Quota approssimativa di mercato interno attribuibile ai diversi gruppi chimici operanti in Italia nel 1968.*

Prodotti	Quote di gruppi				
	Italiani	Esteri			
		Totale	Tedeschi	Svizzeri	Statunitensi
Fertilizzanti	90,0	10,0	—	—	—
Fitofarmaci	28,0	72,0	23,0	25,0	—
Materie plastiche ed elastomeri	57,0	43,0	10,0	—	—
Fibre artificiali e sintetiche	65,0	35,0	7,0	—	3,0
Farmaceutici e cosmetici	28,0	72,0	10,0	11,5	37,0
Coloranti e pigmenti	45,0	55,0	23,0	15,0	—
Vernici e smalti	65,0	35,0	10,0	—	12,0
Detersivi e saponi	36,0	64,0	12,0	—	39,0
Prodotti sensibili per fotografia	—	100,0	11,0	15,0	72,0
TOTALE	53,0	47,0	12,5	6,5	20,0

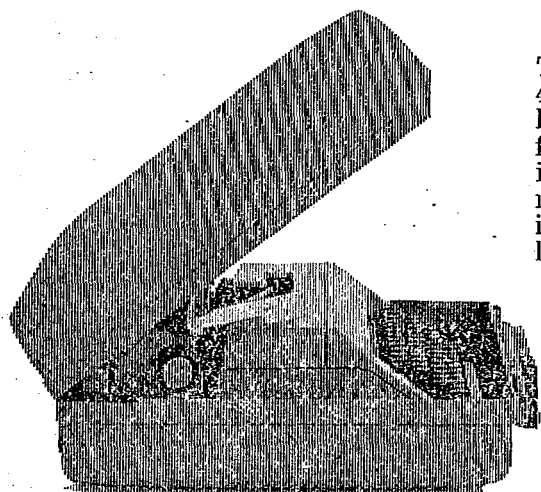
Fonte: R & S, *L'industria chimica*, Milano, 1970.

Finito di stampare nel febbraio 1974
dall'Editografica, Via G. Verdi, 15
40067 Rastignano (Bologna) Italia

Una macchina per scrivere per chi vuole di più: completa, forte e facilmente trasportabile



Olivetti Studio 45



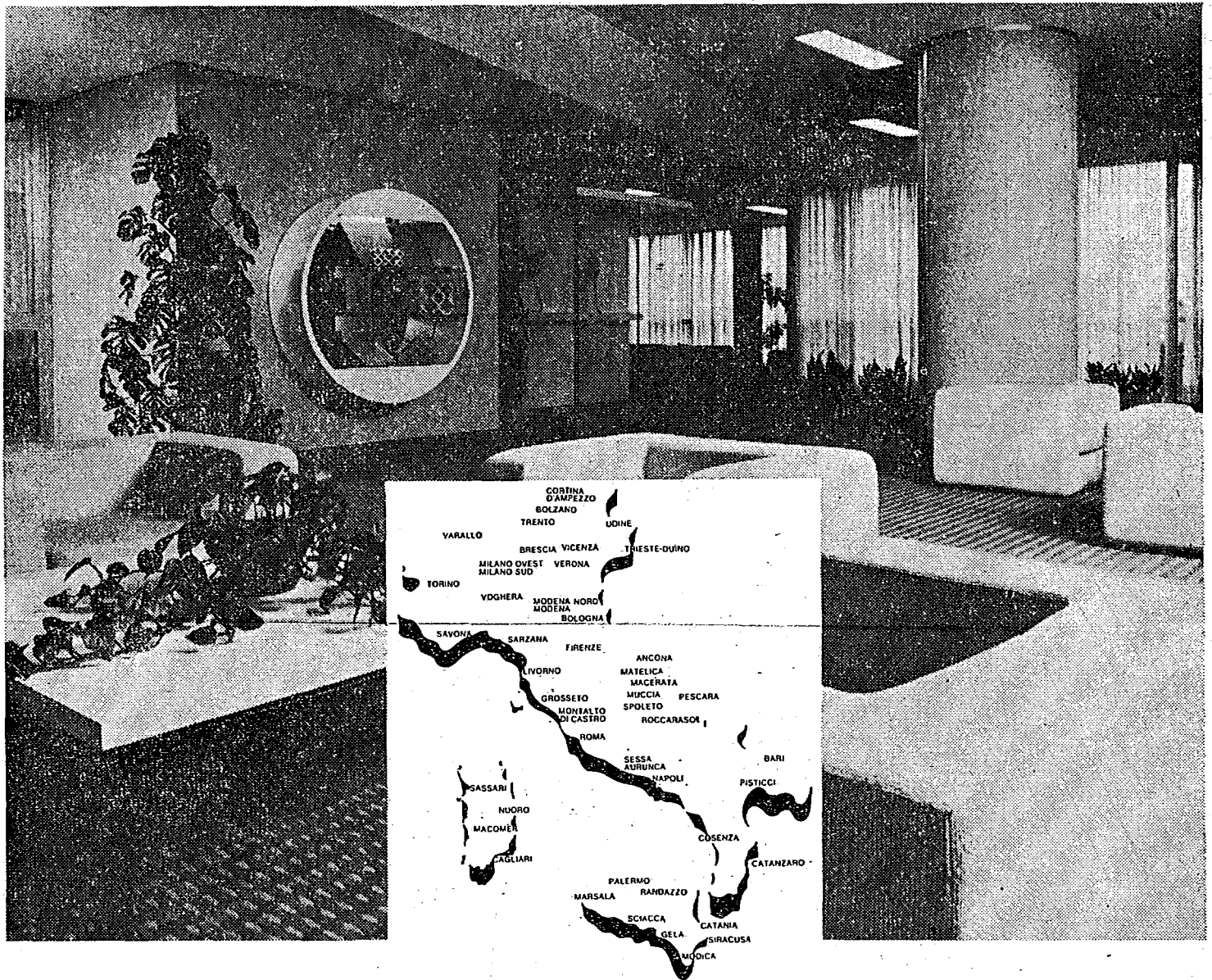
Tutte le caratteristiche e i servizi di una macchina da ufficio:

43 tasti con 86 segni;
barra spaziatrice con dispositivo del «mezzo spazio»;
frizione del rullo;
interlinea a tre posizioni più lo «zero»;
regolatore del tocco a tre posizioni;
incolonnatore;
liberamargine e capoverso automatico;
selettore del nastro a tre posizioni: blu/nero, rosso e neutro;
fermaschede;
deflettori trasparenti con fori tiralinee;
guidacarta scorrevole, leva di bloccaggio del carrello.

Carattere Pica (38 spazi per riga) o carattere Eletto (102 spazi per riga).

Dotata di elegante e pratica valigetta,
pesa poco più di una comune portatile (5,3 kg.).

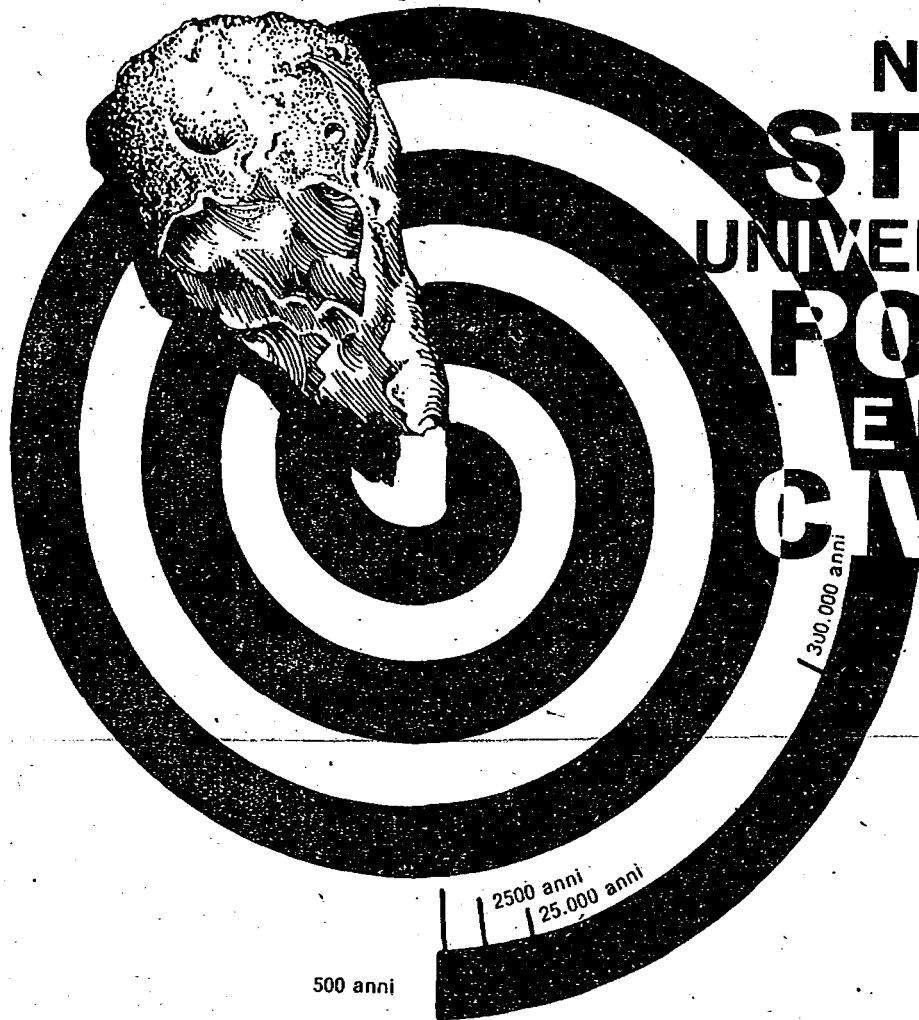
olivetti



50 MOTELAGIP una catena di vantaggi su tutte le strade

In Italia ci sono 50 MOTELAGIP: 50 volte sei certo di trovare il comfort-sicurezza al giusto prezzo.
 La qualità MOTELAGIP è una stanza che ti accoglie con ogni moderna comodità,
 un modo di servirti che ti fa sentire più libero,
 un ristorante che sa prepararti i piatti più genuini ed è anche
 un ambiente adatto alle attività commerciali e d'incontro
 e una stazione di servizio dove c'è sempre qualcuno a prendersi cura della tua auto.





NUOVA STORIA UNIVERSALE DEI POPOLI E DELLE CIVILTÀ'

Un'opera monumentale che, dalle origini preistoriche dell'umanità, conduce il lettore alla riflessione sui drammatici e appassionanti problemi dell'epoca in cui viviamo in una visione storica universale in cui l'Europa non è più l'unica, esclusiva protagonista.

L'ascesa e la decadenza, le sofferenze e i trionfi di ogni popolo analizzati alla luce dei fattori culturali, politici, sociali, geografici ed economici che caratterizzarono nei millenni il cammino dell'uomo.

20 volumi di testo in più tomi - un atlante storico e un indice analitico - 10.000 pagine - 1.000 tavole fuori testo in nero e a colori - numerosissime illustrazioni, grafici, cartine geografiche e topografiche.

Agenzie in tutti
i capoluoghi di provincia
A COMODE RATE MENSILI

UTET

UTET - CORSO RAFFAELLO 28
10125 TORINO - TELEF. 68.86.66

Fiat 126 (594 cc.)

È l'automobile che, con la Fiat 500, consuma meno in senso assoluto:

oltre 19 km con un litro.*

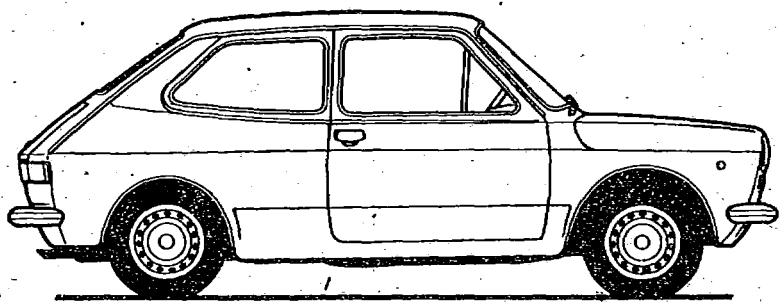
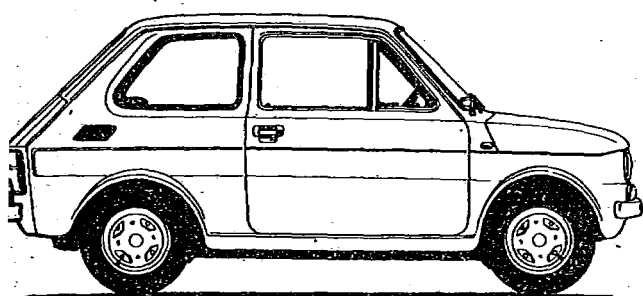
Paga le tariffe più basse di bollo, di assicurazione, in autostrada, in garage, dal meccanico. È una "4 posti" che va a oltre 105 km/h.

Fiat 127 (903 cc.)

Offre spazio per 5 persone e prestazioni di una brillante vettura media, ma con un consumo

ridottissimo: 14,5 km con un litro.*

Per la contenuta cilindrata e la dimostrata affidabilità della sua meccanica, le spese di gestione della 127 sono estremamente convenienti.



***Le due automobili
con le quali costa meno
andare in automobile***

*** I consumi indicati sono consumi medi (secondo le norme CUNA)**

FIAT

TERZO MONDO

RIVISTA TRIMESTRALE DI STUDI, RICERCHE E DOCUMENTAZIONE
SUI PAESI AFRO-ASIATICI E LATINO-AMERICANI
DIRETTA DA UMBERTO MELOTTI

Anno VI n. 22

Dicembre 1973

SOMMARIO

- G. P. COTTI-COMETTI La Tanzania: una presentazione geografica
Il territorio La popolazione L'economia
- ANNA S. PIERGROSSI Il socialismo africano e l'esperienza della Tanzania
Il socialismo africano
La struttura precoloniale e la situazione presente
Il socialismo di Nyerere
La strategia dello sviluppo nel primo periodo
La svolta della Dichiarazione di Arusha e la via tanzaniana al socialismo
- LIDIA VACCHI La politica educativa della Tanzania: l'educazione per l'«auto-
fiducia»
Il periodo di transizione
Self-reliance: la scuola primaria
Self-reliance: la scuola secondaria
I nuovi testi e i nuovi programmi scolastici
Il secondo piano quinquennale, la scuola e lo sviluppo comunitario
Zanzibar dopo la rivoluzione
- JULIUS K. NYERERE La Dichiarazione di Arusha
- JULIUS K. NYERERE L'educazione per l'autofiducia

TERZO MONDO

Direzione, Redazione, Amministrazione: Via G. G. Morgagni, 39 - 20129 Milano -
Tel. 269.041.
Abbonamenti 1974: Ordinario, L. 4.000; d'amicizia, L. 5.000; sostenitore, L. 10.000.
Versamenti sul conto corrente postale n. 3/56111 o con assegno.
Subscription/Abonnement/Suscripcion: US \$ 8 - By bank or money-orders.

ANNO XXVII

BIMESTRALE

MONDO APERTO

RIVISTA DI POLITICA ECONOMICA INTERNAZIONALE
DIRETTA DA GIUSEPPE TUCCI

SOMMARIO N. 6/1973

- Duquesne De La Vinelle* Aspetti economici sociali e culturali delle multinazionali
Christopher D. Rogers Gli accordi internazionali per le materie prime

COOPERAZIONE ECONOMICA INTERNAZIONALE E MERCATI

- *** Il livello di vita sociale
*** Investimenti di capitali italiani all'estero

RASSEGNE

- Cronache di economia internazionale
Rassegna di pubblicazioni

ORGANO DEL CENTRO ITALIANO
PER LO STUDIO DELLE RELAZIONI ECONOMICHE ESTERE
E DEI MERCATI (CEME)

Abbonamento annuo per l'Italia L. 8.000 - Abbonamento annuo per l'estero \$ 15 - Dire-
zione e Amministrazione: Via G. A. Guattani, 8 - 00161 Roma.

Revue yougoslave la plus citée

REVUE DE POLITIQUE INTERNATIONALE

- Review of International Affairs
- Internationale Politik
- Política Internacional
- Mejdunarodnaia politika
- Medjunarodna politika

est une précieuse source d'information pour tous ceux qui désirent connaître les points de vue yougoslaves sur les événements internationaux et les développements politiques, économiques et sociaux en Yougoslavie.

VINGT-TROISIÈME ANNÉE DE PARUTION

ABONNEMENT ANNUEL (24 numéros):

Poste ordinaire US \$6.00

Poste aérienne Europe US \$7.00

ou l'équivalent en d'autres monnaies.

SPECIMEN GRATUIT SUR DEMANDE

Pour toute information, prière de s'adresser au
Service de Diffusion REVUE DE POLITIQUE INTERNATIONALE -
B. P. 413, Belgrade - Yougoslavie

FUTURIBILI

54

Anno VII

gennaio 1973

L'INTERVENTO SOCIALE: CONOSCENZA E INTERESSE

Bernard Cazes: *Indicatori sociali e contabilità nazionale: le scuole americane*

Pierluigi Malesani: *Il quadro istituzionale dell'intervento ecologico*

La condizione giovanile nella società italiana del dopoguerra (p. m.)

I «Rapporti» sulla situazione sociale in Europa e nel mondo (p. m.)

Lo «stato dell'ambiente» in Italia, Giappone e Israele (g. p.)

Crisi della sopravvivenza e impegno ecologico (carmela peluso)

LA PARTECIPAZIONE PER OBIETTIVI: FORMAZIONE E SVILUPPO

Stuart Umpleby: *La macchina per partecipare*

Hahn-Been Lee: *Immagini di futuro e sviluppo politico*

Gino Martinoli: *Educazione, lavoro, tempo libero: un nodo da sciogliere*

Organizzazioni e agenzie internazionali per lo sviluppo: Cee, Unesco, Onu

Lo studio della società industriale negli Stati Uniti

Per un uso democratico della comunicazione: tecnologie audiovisive e politica educativa
(Giampaolo Bonanni)

LA TRASCENDENZA UMANISTICA: ETICA E RELIGIONE

Fred Mahler: *Etica e personalità: una inchiesta sul futuro dei giovani*

Paul Abrecht: *Il futuro come problema religioso*

Futuribili nel mondo: la ricerca religiosa per lo sviluppo (Yuri Isotta)

Contro il pessimismo: un attacco ai «limiti della crescita» (Oliviero Olivieri)

Lessico futuribile: lo «stato stazionario» di Kenneth E. Boulding

rivista mensile di esplorazione e studio dei futuri possibili

direttore responsabile: PIETRO FERRARO

redattore capo: ALDO ALBERTI

Direzione, Redazione, Amministrazione, Via XX Settembre, 1 - 00187 Roma - Tel. 481759 -

478625 - 487553 - Abbonamento: L. 8.000 - (Svizzera) L. 9.500 - (Esteri) L. 11.000 -

Versamenti in c/c postale n. 1/9530 intestato a Editrice Futuribili S.r.l., o con assegno -

Tip. G.E.R. - Roma.

Prezzo di un fascicolo per l'Italia: L. 1.000 - per l'Estero: 1.200 - Un fascicolo arretrato: L. 1.200.

Registrato presso il Tribunale di Roma il 29-7-1967, n. 11701 - Spediz. in abbon. postale - Gr. III (70%).

Lasciamo ai nostri collaboratori la responsabilità di quanto affermano.

Istituto affari internazionali

PUBBLICAZIONI

Collana dello spettatore internazionale
(collana di volumi edita dal Mulino)

1973

30. **Eserciti e distensione in Europa. Il negoziato est-ovest sulla riduzione delle forze**
a cura di F. Battistelli e F. Gusmaroli - In preparazione.
29. **Il potere sovranazionale privato. Le imprese multinazionali e l'integrazione europea**
di Bruno Colle e Gabriella Pent - Pagine 110 - L. 1.800.
28. **Il grande ritardo. La cooperazione europea per lo spazio**
di Gian Luca Bertinetto - Pagine 186 - L. 2.500.
27. **Europa potenza? Alla ricerca di una politica estera per la Comunità**
a cura di M. Kohnstamm e W. Hager - Pagine 250 - L. 3.000.
26. **Partners rivali. Il futuro dei rapporti euroamericani**
di Karl Kaiser - Pagine 164 - L. 2.000.
25. **La pace fredda. Speranze e realtà della sicurezza europea**
a cura di Vittorio Barbati - Pagine 144 - L. 1.800.

1972

24. **Le tensioni nel mondo: rassegna strategica 1972**
dell'International Institute for Strategic Studies - Pagine 172 - L. 2.000.
23. **Il grande arsenale. Le armi nucleari tattiche in Europa: cosa sono? a che servono?**
di Franco Celletti - Pagine 76 - L. 1.000.
22. **L'Europa all'occasione del Vertice**
a cura di G. Bonvicini e C. Merlini - Pagine 108 - L. 1.000.
21. **Riforme e sistema economico nell'Europa dell'Est**
scritti di A. Levi, W. Brus, J. Bognar, T. Kiss, J. Pinder, S. A. Rossi - Pagine 118 - L. 1.500.
20. **La sovranità economica limitata. Programmazione italiana e vincoli comunitari**
di B. Colle e T. Gambini - Pagine 96 - L. 1.000.
19. **Spagna memorandum**
di Enrique Tierno Galván - Pagine 100 - L. 1.000.
18. **Le tensioni nel mondo: rassegna strategica 1971**
dell'International Institute for Strategic Studies - Pagine 158 - L. 1.500.

1971

17. **Presente e imperfetto della Germania orientale**
di Barbara Spinelli - Pagine 102 - L. 1.000.
16. **Cooperazione nel Mediterraneo occidentale**
di autori vari - Pagine 104 - L. 1.000.
15. **Commercio attraverso l'Atlantico: dal Kennedy Round al neo-protezionismo**
di Gian Paolo Casadio - Pagine 302 - L. 2.800.
14. **Una Zambia zambiana**
di Kenneth Kaunda - Pagine 81 - L. 500.

13. **Aiuto fra paesi meno sviluppati**
di autori vari - Pagine 104 - L. 1.000.
12. **Il petrolio e l'Europa: strategie di approvvigionamento**
di G. Pappalardo e R. Pezzoli - Pagine 105 - L. 1.000.
11. **Le tensioni nel mondo: rassegna strategica 1970**
dell'International Institute for Strategic Studies - Pagine 140 - L. 1.500.

1970

10. **Socialismo in Tanzania**
di J. Nyerere - Pagine 75 - L. 500.
9. **Verso una moneta europea**
di autori vari - Pagine 80 - Esaurito.
8. **Europa-America: materiali per un dibattito**
di R. Perissich e S. Silvestri - Pagine 80 - L. 500.
7. **Conflitti e sviluppo nel Mediterraneo**
di autori vari - Pagine 212 - L. 2.000.
6. **Le tensioni nel mondo: rassegna strategica 1969**
dell'International Institute for Strategic Studies - Pagine 140 - L. 1.500.
5. **Integrazione in Africa orientale**
a cura di Roberto Aliboni - Pagine 132 - L. 1.000.
4. **Gli eurocrati tra realtà e mitologia**
a cura di Riccardo Perissich - Pagine 126 - L. 1.000.
3. **L'Africa alla ricerca di se stessa**
di Ali Mazrui - Pagine 80 - Esaurito.
2. **La lancia e lo scudo: missili e antimissili**
di Franco Celletti - Pagine 140 - L. 1.000.
1. **Finanziamento, infrastrutture e armamenti nella Nato**
a cura di Stefano Silvestri - Pagine 85 - Esaurito.

Papers

(in ottavo)

1. **Il rapporto Jackson: un'analisi critica**
di Mario Marcelletti - 1971 - Pagine 15 - L. 500.
2. **I colloqui sulla limitazione delle armi strategiche**
di M. Cremasco - 1971 - Pagine 30 - L. 1.000.
3. **Convegno sulla sicurezza europea**
Incontro tra l'Iai e l'Istituto di economia mondiale e relazioni internazionali di Mosca - a cura di P. Calzini - 1971 - Pagine 14 - L. 500.
4. **Da Bandung a Santiago. La ricerca di una nuova economia internazionale**
di G. A. Sasso - 1972 - Pagine 19 - L. 500.
5. **Eurocrazia e presenza italiana**
di V. du Marteau - 1972 - Pagine 36 - L. 1.000.
6. **Indice analitico dei trattati Cee ed allegati**
di L. Boscherini - 1972 - Pagine 56 - L. 1.000.
7. **Europa e America latina**
di R. Aliboni e M. Kaplan - 1973 - Pagine 31 - L. 1.000.

Fuori collana

(volumi editi sotto gli auspici dell'Iai)

L'Italia nella politica internazionale: 1972-1973

Anno primo diretto da Massimo Bonanni - Pagine 626 - Edizioni di Comunità - L. 8.000.

La politica estera della Repubblica italiana
a cura di M. Bonanni (3 voll. - Pagine 1070) - Edizioni di Comunità -
Milano 1967 - L. 10.000.

La sicurezza europea (Modelli di situazioni internazionali in Europa negli
anni '70)
di S. Silvestri - Pagine 177 - Collana la specola contemporanea - Il
Mulino - Bologna 1970 - L. 2.000.

La rinascita del nazionalismo nei Balcani
di V. Meier - Introduzione di A. Spinelli - Pagine 188 - Collana la specola
contemporanea - Il Mulino - Bologna 1970 - L. 2.500.

La Germania fra Est e Ovest
di K. Kaiser - Introduzione di A. Spinelli - Collana la specola contempo-
ranea - Il Mulino - Bologna 1969 - L. 2.000.

L'Europa oltre il Mercato comune
di J. Pinder e R. Pryce - Il Mulino - Bologna 1970 - L. 2.500.

Symposium on the International Regime of the Sea-Bed
a cura di J. Sztucki - Accademia nazionale dei Lincei - Roma 1970 -
Pagine 767 - L. 12.000.

La strategia sovietica: teoria e pratica
a cura di S. Silvestri - Collana orizzonte 2000 - Franco Angeli editore -
Milano 1971 - Pagine 328 - L. 5.000.

Fra l'orso e la tigre: dottrina, strategia e politica militare cinese
a cura di F. Celletti - Collana orizzonte 2000 - F. Angeli editore -
Milano 1971 - Pagine 272 - L. 4.500.

I quaderni

(collana di volumi edita dal Mulino)

1. **L'America nel Vietnam**
Atti dell'inchiesta della commissione senatoriale presieduta dal se-
natore Fulbright - 1966 - Pagine 195 - L. 1.000.

2. **Introduzione alla strategia**
di A. Beaufre - 1966 - Pagine 100 - L. 1.000.

3. **La Nato nell'era della distensione**
Saggi di Benzoni, Calchi-Novati, Calogero La Malfa, Ceccarini - 1966 -
Pagine 159 - L. 1.000.

4. **Per l'Europa**
Atti del Comitato d'azione per gli Stati Uniti d'Europa. Prefazione di
Jean Monnet - 1966 - Pagine 119 - L. 1.000.

5. **Investimenti attraverso l'Atlantico**
di C. Layton - 1967 - Pagine 180 - L. 1.500.

6. **L'Europa e il sud del mondo**
di G. Pennisi - 1967 - Pagine 376 - L. 4.000.

7. **Una politica agricola per l'Europa**
di G. Casadio - 1967 - Pagine 267 - L. 3.000.

8. **La diplomazia della violenza**
di T. S. Schelling - 1968 - Pagine 268 - L. 3.000.

9. **Il Mediterraneo: economia, politica, strategia**
a cura di S. Silvestri - 1968 - Pagine 310 - L. 3.000.

10. **La riforma monetaria e il prezzo dell'oro**
a cura di R. Hinshaw - 1968 - Pagine 174 - L. 2.000.

11. **Europa e Africa: per una politica di cooperazione**
a cura di R. Aliboni - 1969 - Pagine 160 - L. 2.000.

12. **Partnership per lo sviluppo: organizzazioni, istituti, agenzie**
a cura di R. Gardner e M. Millikan - 1970 - Pagine 310 - L. 4.000.

Documentazioni

(in offset)

L'Italia e la cooperazione scientifica internazionale

(Atti della tavola rotonda Iai del maggio 1966) - Pagine 119 - L. 1.000.

Le armi nucleari e la politica del disarmo

(Quattro lezioni di F. Calogero, A. Spinelli, F. Cavalletti, M. Pivetti) - Pagine 78 - L. 1.000.

Ricerca e sviluppo in Europa

Documenti e discussioni - L. 3.000.

La politica commerciale della Cee

(Atti della tavola rotonda Iai del 29 aprile 1967) - Pagine 154 - L. 1.000.

La politica estera tra nazionalismo e sovranazionalità

(Resoconto sommario del convegno Iai dell'1 e 2 marzo 1968) - Pagine 80 - L. 500.

La fusione delle Comunità europee

(Atti del convegno Iai del 9 e 10 febbraio 1968) - Pagine 230 - L. 2.000.

Rapporto sullo stato della ricerca scientifica in Italia

(Ocse) - Pagine 190 - L. 1.000.

L'integrazione economica in Africa occidentale

(Atti della tavola rotonda Iai del 22 dicembre 1967) - Pagine 100 - L. 1.500.

L'Università europea

Documenti e discussioni - Pagine 111 - L. 1.000.

Evoluzione delle economie orientali e prospettive degli scambi est-ovest

(Atti del convegno Iai del 21 e 22 giugno 1968) - Pagine 188 - L. 5.000.

Il trattato sulla non-proliferazione delle armi nucleari: problemi del negoziato di Ginevra

Documenti e discussioni - Pagine 189 - L. 1.500.

La politica energetica della Cee

(Atti del convegno Iai del 25-26 ottobre 1968) - Pagine 124 - L. 2.000.

Preferenze e i paesi in via di sviluppo

(Atti della tavola rotonda Iai del 10 settembre 1968) - Pagine 73 - L. 1.000.

Effetti delle armi nucleari: rapporti di esperti al Segretario Generale dell'Onu

Documenti e discussioni - Pagine 124 - L. 1.500.

Rassegna strategica 1968

(dell'Istituto di Studi strategici di Londra) - Pagine 130 - L. 1.000.

Les assemblées européennes

A cura di Chiti-Batelli - 1970 - Pagine 68 - L. 1.000.

Italo-Yugoslav Relations

(Atti del convegno Iai - Institute of International Politics and Economic del 29-30-31 maggio 1970) - Pagine 55 - L. 1.500.

Periodici

Iai informa

Mensile dedicato alle attività e alle pubblicazioni dell'Istituto - Invio gratuito su richiesta.

Lo spettatore internazionale

Trimestrale in lingua inglese - Abbonamento L. 4.000.

Collana dello spettatore internazionale

Sette volumi all'anno - Abbonamento L. 6.000.

L'Italia nella politica internazionale

Annuario. Primo volume (1972-73) - Pagine 626 - L. 8.000.

Istituto Affari Internazionali

Gian Luca Bertinotto

IL GRANDE RITARDO LA COOPERAZIONE EUROPEA PER LO SPAZIO

Da oltre dieci anni l'Europa è impegnata, bene o male, nel settore spaziale. I risultati non sono molto brillanti. Di tutti gli sforzi e le laboriose trattative che avvengono dietro le quinte, al pubblico giungono solo le notizie di lanci sperimentali falliti, ed una ombra di scarsa credibilità pesa sui programmi che i paesi europei compiono insieme in questo campo.

In realtà le somme spese negli ultimi dieci anni non sono state interamente sprecate. Esiste oggi in Europa un prezioso capitale di conoscenze, di tecnologie, di impianti e di tecnici, anche se esso è utilizzato in modo piuttosto irrazionale. Il vero problema non è quello del ritardo accumulato nei confronti dell'America; non è difficile rendersi conto che si tratta di un ritardo ormai incolmabile. La domanda che dobbiamo porci è quale ruolo può restare all'Europa nello spazio; perché la corsa allo spazio prosegue ad un ritmo tale che, se non riuscirà ad uscire dallo stato di disgregazione attuale, l'Europa corre un serio rischio di rimanere definitivamente tagliata fuori.

Lo scopo di questo studio è quello di fare il punto della situazione, mostrando il significato, i vantaggi e gli obiettivi fondamentali di un programma spaziale, e ricercando quali sono le condizioni fondamentali per realizzarlo in maniera coerente.

Indice: I - L'investimento spaziale: a. Le motivazioni iniziali, b. Le telecomunicazioni, c. Altre applicazioni economiche dello spazio. II - Dieci anni di delusioni: a. Gli inizi, b. Le istituzioni, c. La gestione, d. I programmi e le crisi, e. La Conferenza spaziale europea, f. I programmi nazionali. III - I satelliti europei degli anni '70: a. Telecomunicazioni, b. Il controllo del traffico aereo, c. Meteorologia, d. Risorse terrestri, e. Il programma scientifico. IV - I razzi della discordia: a. Europa II, il nato-morto, b. Europa III, l'abortito. V - Intelsat: a. Gli accordi provvisori, b. I nuovi accordi, c. La posta in giuoco. VI - Il programma Post-Apollo: a. Dopo la Luna, b. Le offerte di collaborazione all'Europa, c. Una soluzione in cerca di problemi, d. L'Europa indecisa. VII - Le condizioni di un programma spaziale europeo: a. Perché un programma spaziale?, b. Le fondamenta industriali, c. Le istituzioni, d. Verso una cooperazione mondiale. VIII - Una nuova politica per l'Europa. IX - Appendici.

Collana dello spettatore internazionale n. XXVIII, pp. 188, L. 2.500.

Istituto Affari Internazionali

F. Battistelli e F. Gusmaroli (a cura di)

**ESERCITI E DISTENSIONE IN EUROPA
IL NEGOZIATO EST-OVEST
SULLA RIDUZIONE DELLE FORZE**

Il dibattito oggi in corso sulla sicurezza europea è un prodotto della nuova realtà internazionale: dal confronto essenzialmente militare, alla ricerca di una migliore collaborazione politica.

Il negoziato Mfr, iniziato a Vienna il 30 ottobre scorso ha affrontato dei problemi non soltanto tecnico-militari, ma anche e soprattutto problemi politici, poiché è direttamente legato all'andamento delle relazioni non solo tra est ed ovest, ma anche di quelle interne a ciascuno dei blocchi.

Un dibattito su questi temi si è avuto durante la giornata di studio organizzata dall'Iai il 3 ottobre scorso, a cui hanno partecipato numerosi osservatori e studiosi politici europei.

Il volume, oltre a raccogliere le note di questa giornata di studio, presenta una sezione antologica che raccoglie i principali apporti, politici e «tecnici», sul tema delle riduzioni delle forze in Europa.

Indice:

Parte prima - La riduzione delle forze: un dibattito: I - Introduzione, di Stefano Silvestri; II - La discussione, a cura di F. Battistelli e F. Gusmaroli.

Parte seconda - Alcuni problemi del negoziato di Vienna: I - Gli aspetti politici delle riduzioni delle forze, di Christopher Bertram; II - I rinforzi per l'Europa, dell'International Institute for Strategic Studies; III - Il sistema di sicurezza europeo e l'America, di Andrew Pierre; IV - La limitazione delle forze convenzionali, di Andrew Pierre; V - La sicurezza in Europa, dello Stockholm International Peace Research Institute; VI - Europa: il problema delle riduzioni delle forze armate, di Yuri Tomilin; VII - Il caso ungherese, di Fabrizio Battistelli; VIII - La partecipazione italiana al negoziato, di Franca Gusmaroli.

Parte terza - Documentazione: I - La seduta plenaria del 14 maggio 1973; II - Interrogazioni e dichiarazioni governative al Parlamento italiano; III - L'anno dell'Europa, di Henry Kissinger.

Parte quarta - Appendici: I - Lista dei partecipanti al dibattito; II - Abbreviazioni; III - Cronologia dei principali eventi riguardanti le Mfr.

Collana dello Spettatore internazionale n. XXX, in preparazione.

Publicazioni IAI

Modalità di pagamento

Per sottoscrivere abbonamenti o ordinare pubblicazioni singole si consigliano le seguenti modalità:

1. Inviare un assegno, anche di conto corrente, intestato all'Istituto affari Internazionali specificando a quale pubblicazione il versamento si riferisce e per quale anno (se abbonamento).
2. Chiedere l'invio contro-assegno per via telefonica o attraverso l'apposita cartolina ove essa sia inserita nel fascicolo (spese postali L. 300).
3. Usare il c/c postale n. 1/29435 intestato all'Istituto affari Internazionali, indicando nella causale di versamento a quale pubblicazione si fa riferimento e per quale anno (se abbonamento).
4. Ove si desiderasse ricevere una fattura: per la rivista «Lo Spettatore Internazionale» e per la «Collana dello Spettatore Internazionale» richiedere l'abbonamento direttamente alla Società editrice Il Mulino; negli altri casi indirizzare all'Istituto affari Internazionali.
5. Altre forme possibili di pagamento sono il vaglia internazionale, il trasferimento tramite banca, ed i coupons Internazionali.

Condizioni di abbonamento (1973-74)

	Italia	Europa	Altri paesi (via aerea)
Iai informa , mensile informativo sulle attività dell'Iai	gratis su richiesta	gratis su richiesta	gratis su richiesta
Lo spettatore internazionale , trimestrale in lingua inglese	4.000	4.400 (\$ 8)	5.000 (\$ 9)
Collana dello spettatore internazionale , almeno sei volumi all'anno	6.000	7.500 (\$14)	10.600 (\$19)
L'Italia nella politica internazionale , rassegna annuale sulla politica estera	8.000	8.000 (\$15)	8.750 (\$16)
Tutte le pubblicazioni summenzionate, la serie Papers e 30% di sconto sui volumi editi sotto gli auspici dell'Iai	20.000	22.000 (\$40)	31.500 (\$55)

Tutti gli abbonamenti decorrono dall'inizio dell'anno. Per studenti e giovani di età inferiore ai 25 anni l'abbonamento a tutte le pubblicazioni è ridotto a L. 10.000.

Istituto affari Internazionali
88, Viale Mazzini - 00195 Roma
Tel. 31 58 92 - 35 44 56

Società editrice Il Mulino
6, Via S. Stefano - 40100 Bologna
Tel. 27 78 00

L'internazionalizzazione dell'economie occidentali si è manifestata in due momenti fra loro collegati: l'espansione degli scambi internazionali e l'affermazione delle grandi imprese multinazionali.

L'eliminazione progressiva, nell'ultimo dopoguerra, delle restrizioni agli scambi, la riduzione delle misure protezionistiche e la libera convertibilità del dollaro, che ha significato una maggiore liquidità dei mezzi di pagamento internazionale, ha favorito l'eccezionale espansione del commercio internazionale.

Questo è un risultato senza precedenti nella storia del commercio mondiale in quanto ha evidenziato come il commercio internazionale sia diventato uno dei motori dello sviluppo economico, tale da condizionare sia la stabilità economica e politica degli stati nazionali, sia la cooperazione internazionale.

Il valore dell'interscambio rispetto al prodotto nazionale lordo ha evidenziato il configurarsi dei paesi europei come modelli di economie aperte che si contrappongono ad economie di tipo chiuso quali la statunitense, la sovietica e la cinese.

In questo clima di espansione del commercio e di riavvicinamento dei mercati si affermano le imprese multinazionali.

L'indubbia spinta del progresso tecnologico ma soprattutto le innovazioni nel campo delle informazioni e comunicazione hanno reso possibile il decentramento e l'allargamento del campo di azione delle grandi imprese. La maggior facilità di raggiungere mercati extranazionali, le tecniche di marketing e il controllo del mercato finanziario hanno significato, per le «multinazionali», il prolungamento del proprio mercato nazionale dove la domanda di investimento abbassava il costo di espansione.

Un'espansione che si è venuta evidenziando come investimento diretto, cioè spostando interi «blocchi di produzione», o come qualcuno la preferisce definire, vera e propria «esportazione di imprese».

Viene così di fatto superata una concezione che vede il commercio estero o come scambio di merci o semplicemente come investimenti finanziari.

È facile immaginare che tipo d'interesse suscitati tra le forze politiche e sindacali la «politica delle multinazionali», quando il loro fatturato diventa confrontabile con il prodotto nazionale lordo dei paesi occidentali.