

L'INDUSTRIALIZZAZIONE DEL MEDITERRANEO

MOVIMENTI
DI MANODOPERA
E CAPITALI

a cura di
ROBERTO ALIBONI

ISTITUTO AFFARI INTERNAZIONALI
SOCIETÀ EDITRICE IL MULINO

La collana dello Spettatore Internazionale viene pubblicata per conto dell'Istituto affari internazionali (Iai) di Roma. Si compone di 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.

**Direttore della Collana: Cesare Merlini
Redazione: Giuliana Speranza**

La Direzione e la Redazione hanno sede in Viale Mazzini 88, 00195 Roma.

L'Amministrazione è curata dalla Società editrice Il Mulino, Via S. Stefano 6, 40125 Bologna.

Il prezzo di ciascun fascicolo varia in proporzione al numero delle pagine.

Formula di prenotazione per tutti i fascicoli pubblicati nel corso dell'anno con invio contro assegno di ciascun volume scontato del 30%.

Per abbonarsi rivolgersi a Società editrice Il Mulino, Via S. Stefano 6, 40125 Bologna (c/c postale 15932403).

Copyright © 1977 by Istituto affari internazionali, Roma.
CL 27-1244-X

Questo volume fa parte di una serie dedicata ai problemi del Mediterraneo che l'Istituto affari internazionali pubblica nel quadro di un progetto di ricerca condotto con il contributo della Fondazione Ford.

L'industrializzazione del Mediterraneo.

Movimenti di manodopera e capitali

a cura di Roberto Aliboni

Istituto affari internazionali

Roma

Società editrice il Mulino

Bologna

Indice

- pag. 7 Introduzione di Roberto Aliboni
- 13 I - Impieghi e investimenti internazionali nel Mediterraneo
di Roberto Aliboni
- Gli investimenti internazionali - Investimenti esteri e decentramento nel Mediterraneo - Il ruolo mediterraneo della Germania - Gli investimenti dei paesi produttori di petrolio - Conclusioni - Riferimenti bibliografici
- 39 II - La strategia delle imprese multinazionali nel Mediterraneo
di Giacomo Luciani
- Introduzione ed alcune definizioni - L'esperienza del passato - L'atteggiamento dei governi dell'area mediterranea verso le imprese multinazionali - Diverse forme di intervento delle multinazionali e loro significato - Il problema del mercato locale - Diversità del comportamento delle multinazionali a seconda del settore di attività principale e del paese d'origine - I riflessi della congiuntura in Europa - Una strategia africana? - Ignoranza ed azione politica - Conclusioni - Riferimenti bibliografici
- 73 III - Movimenti di lavoro e capitale nel Mediterraneo
di Joseph Sassoon
- Introduzione - Parte prima: Il problema delle disponibilità di lavoro in Europa - Parte seconda: Immigrazione, profitti e stabilità sociale - Parte terza: L'alternativa dell'investimento estero - Conclusioni: Tendenze recenti e prospettive - Riferimenti bibliografici
- 189 Indice delle tabelle

Introduzione

di Roberto Aliboni

Nel dicembre del 1973 l'Istituto affari internazionali ha avviato un progetto pluriennale di ricerca sul tema dello « Sviluppo e stabilità nel Mediterraneo ». Questo progetto, che si concluderà nell'estate del 1977, ha fornito l'occasione per esaminare diversi aspetti dell'evoluzione politica, strategica ed economica del Mediterraneo¹. Alcuni risultati di questo lavoro sono già stati pubblicati dall'Iai in questa stessa collana e nella rivista dell'Istituto, « Lo Spettatore Internazionale »². Uno degli aspetti principali che abbiamo cercato di affrontare è quello delle prospettive d'industrializzazione dell'area mediterranea. Il presente volume è un primo contributo all'analisi di questo problema, al quale ne seguirà un secondo specificamente dedicato ai problemi dell'integrazione e dell'industrializzazione del mondo arabo³.

¹ La definizione di Mediterraneo adottata ai fini del progetto nel suo complesso è diversa da quella puramente geografica. I paesi propriamente mediterranei sono quelli che si affacciano sul mare o che ne sono circondati, tuttavia per un'analisi politica, militare ed economica come quella del progetto condotto dall'Iai era necessario comprendere anche la Giordania e il Portogallo, nonché le aree vicine, e cioè: *a*) i Balcani (e quindi la Romania e la Bulgaria, oltre ai paesi balcanici rivieraschi); *b*) il Golfo e il Medio o Vicino Oriente (Iraq, Iran, Kuwait, Oman, Arabia Saudita, i due Yemen, Bahrein, Qatar, l'Unione degli emirati arabi, oltre alla Giordania e agli altri paesi rivieraschi); *c*) infine, la Cee. A seconda dell'oggetto dei diversi studi e delle possibilità questa definizione è stata adottata in parte o nella sua interezza.

² In questa stessa collana si vedano: *Europa Mediterraneo: quale cooperazione*, a cura di A. Zevi, 1974; *Mediterraneo: politica, economia, strategia*, 2 voll., 1975; *Crisi e controllo nel Mediterraneo*, a cura di S. Silvestri, 1976; *Petrolio, integrazione, sviluppo*, di G. Saouma, 1977. La maggior parte dei lavori in italiano ora menzionati sono stati pubblicati in inglese nella rivista, « Lo Spettatore Internazionale », in particolare nel n. 2 del 1974, nel n. 2 del 1975 e nel n. 1 del 1976.

³ Questo secondo volume comprenderà gli studi di A. Bouhdiba sulle migrazioni arabe, di S. Makdisi sull'integrazione economica del mondo arabo e di

La scelta del tema dell'industrializzazione è dovuta a vari motivi. Innanzitutto, al fatto che sullo sviluppo agricolo e agroalimentare mediterraneo sono già disponibili numerosi ed importanti contributi⁴ e una tradizione di studi ed interessamento incomparabilmente più vasta di quella che riguarda i problemi dell'industrializzazione. Inoltre, ci sono istituti, come l'Institut Agronomique Méditerranéen di Montpellier, che si occupano con grande competenza e successo dell'agricoltura mediterranea. Dovendo quindi compiere alcune scelte, in relazione alla limitatezza dei nostri mezzi, abbiamo tralasciato l'agricoltura, i servizi, i trasporti, al pari di altri importanti aspetti dell'economia mediterranea, e ci siamo volti al problema dello sviluppo industriale.

Tuttavia, il motivo principale per cui abbiamo preferito il tema dell'industrializzazione sta nell'importanza che i paesi meno sviluppati dell'area gli attribuiscono, sia ai fini del loro proprio sviluppo che nel contesto più generale del divario nord-sud. I considerevoli investimenti che, almeno nei settori di base, stanno compiendo in questi anni molti fra i paesi meno sviluppati del Mediterraneo sono un segno non solo soggettivo del mutamento delle prospettive d'industrializzazione. Questo mutamento, oltre ad essere sostenuto da una ferma volontà, è comunque il risultato del progressivo scomparire delle situazioni coloniali e semicoloniali che fino a non molti anni fa ancora esistevano nel Mediterraneo.

D'altra parte è proprio nel rapporto coloniale che si radica il disinteresse per lo sviluppo industriale dei paesi in questione. Fino ai tempi più recenti, infatti, sono state trascurate le possibilità di un'industrializzazione di questi paesi che andasse oltre la pura e semplice sostituzione delle importazioni nonché le stesse forme di più elementare ed ovvia industrializzazione locale. Così, con la moltiplicazione della capacità di raffinazione sulla sponda settentrionale del bacino e nel cuore stesso dell'Europa si è assistito, per motivi strategici tanto aziendali che nazionali, al venir meno di una semplice norma che viene applicata nell'industria di valorizzazione, la quale fa dipendere la localizzazione degli impianti (in questo caso, la raffineria) dalla comparazione fra il costo di trasporto del prodotto trasformato e quello del prodotto greggio. Il costo di trasporto del prodotto raffinato non è superiore a quello del greggio. Nondimeno un'enorme capacità di raffinazione è

Z. Y. Hershlag sulle opzioni industriali dei paesi arabi.

⁴ Come, per esempio, M. Clawson, H. H. Landsberg, L. T. Alexander, *The Agricultural Potential of the Middle East*, New York, American Elsevier Publishing Co., Inc., 1971. Per quanto riguarda lo sviluppo dell'industria agroalimentare si veda J.-L. Rastoin, *Structures et croissance des firmes agro-alimentaires multinationales*, 2 voll., Ciheam, Montpellier, Institut Agronomique Méditerranéen, gennaio 1975; dello s.a., *La hiérarchie économique des firmes agro-alimentaires géantes*, Ciheam, Iam, marzo 1973.

stata installata a partire dalla fine della seconda guerra mondiale in luoghi lontani da quelli di produzione, creando anche forti distorsioni nei prodotti cantieristici (le petroliere) e gravi problemi d'inquinamento marino⁵. Allo stesso proposito va ricordato che sono rimaste disattese prospettive di valorizzazione ancora più evidenti di quelle della raffinazione. Nell'ambito dell'industria di valorizzazione, infatti, si parla di valorizzazione obbligata⁶ allorché è in questione una materia prima le cui caratteristiche fisiche la rendono intrasportabile senza un'appropriate trasformazione. Ebbene, il gas che fuoriesce dalla terra assieme al petrolio è stato per anni semplicemente bruciato e ancora oggi, mancando il necessario investimento, resta grandemente inutilizzato.

Lo sforzo che attende i paesi interessati è comunque ancora più grande di quello necessario ad ovviare alle carenze nell'industria di base ereditate dal passato. Se vorranno svilupparsi rapidamente, aumentando in misura adeguata l'occupazione e il reddito, essi dovranno fondare e far crescere un settore manifatturiero importante. È sulle prospettive del settore manifatturiero, in effetti, che è centrato l'interesse dei contributi che formano il presente volume.

La tabella Int/1 fornisce alcuni indicatori della situazione industriale dei principali paesi mediterranei: la parte dell'industria manifatturiera sul prodotto interno lordo (Pil); la parte delle esportazioni manifatturiere su quelle totali; la popolazione economicamente attiva nel settore manifatturiero. Questi indicatori non costituiscono ovviamente un quadro sufficientemente esplicativo della situazione industriale dei paesi considerati. Tuttavia, bastano a constatare come agli inizi degli anni 70 solo i paesi dell'Europa meridionale abbiano in genere un livello apprezzabile di produzione industriale e di popolazione attiva nel settore manifatturiero, accompagnato — eccetto che per la Turchia — da un livello altrettanto apprezzabile di esportazioni industriali.

Israele, disintegrato geograficamente da questo gruppo, gli è nondimeno vicino dal punto di vista che qui stiamo considerando. Esso fa un po' da confine col secondo gruppo, costituito dai paesi che nella tabella sono compresi fra l'Egitto e l'Iraq. In questi paesi il livello industriale è più o meno debole (anche se esistono profonde differenze fra un paese come l'Egitto e uno come l'Iraq quando si considera l'ambiente industriale nel suo complesso: livello generale d'istruzione, esistenza di infrastrutture, tradizione operaia, etc.). La relazione fra Pil ed esportazioni del settore manifatturiero appare più differenziata di quel-

⁵ Si veda G. Sacco, *Oil Pollution in the Mediterranean*, Washington, Resources for the Future Inc., 1976 (non pubblicato).

⁶ Si veda P. Moussa, *L'Europe en face de l'industrialisation du Tiers Monde*, rapporto n. 10 alla conferenza su *Industria e società nella Comunità europea*, Venezia, 1972, pp. 1-42 (ciclostilato).

TAB. int./1. *Indicatori industriali dei paesi mediterranei*

Paesi	Settore manifatturiero ¹ in % del Pil ³	Esportazioni di manufatti ² in % del Pil	Popolazione attiva nel settore manifatturiero (%)
Portogallo	32 ^o	68.2*	21.7 ⁺⁺
Jugoslavia	30 ^{o4}	58.4*	17.7 ^{o6}
Spagna	28 ^o	60.3*	25.8*
Malta	26*	81.2 ^o	28.8 ⁺
Turchia	23*	15.9 ^o	8.0 ⁺⁺
Grecia	20*	34.1*	17.1 ^c
Israele	19 ^o	75.3*	24.9 ^{*6}
Egitto	16 ^o	25.0*	12.9 ^a
Libano	16 ⁺⁵	66.3 ^o	16.5 ⁺⁺
Marocco	15 ^o	10.0 ^o	9.3 ^c
Giordania	15 ^{*5}	21.2*	n.a.
Siria	13*	11.8 ^o	9.8 ^o
Iran	13 ^o	1.5*	16.7 ^a
Cipro	13 ^o	1.8 ^o	11.5*
Algeria	12 ^o	4.0 ⁺⁺	6.4 ^a
Tunisia	9*	20.6*	9.5 ^a
Iraq	9 ^c	1.3 ^o	n.a.
Arabia Saudita	6 ⁺	0.0 ^o	n.a.
Kuwait	4 ^o	7.9 ^o	13.2 ⁺⁺
Libia	2 ⁺	0.0*	6.8 ^b

^a 1966; ^b 1964; ^c 1971; ^o 1973; * 1974; + 1972; ++ 1970.

¹ Isic; ² Sitc da 5 a 8 (meno 67 + 68); ³ basato sull'ex Un Sna, salvo che per il Kuwait, l'Arabia Saudita, lo Yemen del nord e la Turchia; ⁴ prodotto materiale lordo; ⁵ comprende il settore minerario e quello della produzione di elettricità, gas e acqua (Isic 2 e 4); ⁶ comprende il settore minerario.

Fonti: per le colonne 1 e 2: Unctad, *Handbook of International Statistics*, 1976, salvo che per l'Iran (Bank Markazi Iran), l'Algeria (Imf, *International Financial Statistics*) e la Jugoslavia (Ocse) per i quali i dati del settore dell'industria manifatturiera sono quelli delle fonti indicate tra parentesi; per la colonna 3: Ilo, *1975 Yearbook of Labour Statistics*.

la del primo gruppo, ma in genere le esportazioni non forniscono indicazione di un apprezzabile sviluppo industriale. In un terzo gruppo, infine, che nella tabella va dall'Arabia Saudita alla Libia (e che comprende anche paesi come il Qatar, l'Oman, etc. che sono stati tralasciati dato il carattere non sistematico della tabella), produzione ed esportazioni industriali sono insignificanti o non esistono. Fra questi ci sono i paesi produttori di petrolio con le maggiori eccedenze finanziarie.

Questo quadro, per quanto elementare, indica che le condizioni di industrializzazione del Mediterraneo sono nel complesso modeste, e anche assai poco omogenee da regione a regione, quando non addirittura da paese a paese. Ciò aggiunge difficoltà a difficoltà.

Nondimeno, a partire dal 1973-74 sono emersi nuovi fattori apparentemente favorevoli alla realizzazione e/o all'accelerazione dell'au-

spicato processo d'industrializzazione. Essi sembrano almeno idonei a fornire una base soggettiva e oggettiva piú consistente alla volontà di sviluppo che abbiamo già sottolineato.

Per quanto riguarda i paesi dell'Europa meridionale il fattore piú dinamico è di natura politica. La rivoluzione portoghese del 1974, la caduta della dittatura militare in Grecia e la morte del generale Franco in Spagna hanno avviato un processo di mutamento che — grazie anche al convergere di altri fattori, come l'atteggiamento tedesco nella crisi portoghese e la formazione di nuove tendenze nei partiti comunisti d'Italia, Francia e Spagna — si è tradotto in un movimento di adesione dei paesi dell'Europa meridionale alla Cee. È evidente che le implicazioni economiche di questa adesione sarebbero di grande ampiezza, perché modificherebbero le prospettive industriali dei paesi candidati, quelle della Cee e di riflesso quelle dei partners arabi e mediterranei.

Per quanto riguarda i paesi del Medio Oriente e dell'Africa settentrionale ci sono sia fattori politici che economici. Fra i fattori politici si può innanzitutto sottolineare la maggiore stabilità politica che l'area mediorientale ha raggiunto e la piú grande solidarietà che regna fra numerosi e importanti paesi arabi. In secondo luogo, i paesi arabi e l'Iran hanno visto accrescersi seriamente la propria forza a livello internazionale, dove hanno la possibilità di influire su importanti negoziati in corso (dialogo euroarabo, Conferenza sulla cooperazione economica internazionale) e in genere sulle maggiori decisioni relative all'economia internazionale. In terzo luogo, com'è ben noto, questi paesi, essendo riusciti ad aumentare il prezzo del petrolio di parecchie volte in pochissimo tempo, dispongono di considerevolissime risorse finanziarie. Da questo aumento alcuni paesi, come l'Algeria, traggono non piú che le risorse finanziarie sufficienti ad alimentare piani di sviluppo accelerato e di grande rilievo; altri, come l'Egitto, non dispongono di eccedenze esportabili, ma beneficiano di un'assistenza finanziaria molto generosa da parte di quei paesi, come l'Arabia Saudita, che al contrario si trovano a disporre di mezzi finanziari largamente eccedenti le proprie capacità di assorbimento e di sviluppo.

Com'è evidente, si tratta di condizioni utili e necessarie ma non sufficienti di per sé a consentire l'avvio di un adeguato processo di sviluppo industriale, in particolare di sviluppo manifatturiero. Un'ulteriore condizione — a nostro avviso determinante — consiste nella realizzazione di un vasto afflusso di investimenti dall'estero, sia diretti che finanziari, oppure di altre forme di cooperazione economica e industriale da parte dei paesi piú sviluppati. Ponendosi nella prospettiva di uno sviluppo industriale dei paesi meno sviluppati del Mediterraneo, è questo il punto su cui si sofferma il presente volume. Investi-

menti esteri, cooperazione, trasferimento di tecnologie, divisione internazionale del lavoro e movimenti internazionali del lavoro, sono tutti argomenti fra loro legati e sono gli argomenti che, in varia misura, vengono toccati da coloro che hanno contribuito a questo volume. La domanda alla quale essi hanno cercato di rispondere è questa: quali sono le tendenze dei movimenti di capitale e manodopera nel Mediterraneo e quali prospettive di sviluppo industriale mettono esse in evidenza?

Roberto Aliboni, direttore delle ricerche dell'Iai, incaricato di economia internazionale all'Istituto universitario navale di Napoli, esamina nel suo studio innanzitutto le tendenze a breve e medio termine degli investimenti internazionali, in secondo luogo le tendenze alla divisione internazionale del lavoro nel Mediterraneo e, infine, le tendenze degli investimenti dei paesi arabi produttori di petrolio nel mondo arabo.

Giacomo Luciani, ex borsista Harkness, autore di numerose pubblicazioni sulle imprese multinazionali e segretario dell'Ireci (Istituto per le ricerche sull'economia internazionale), ha compiuto attraverso delle interviste presso numerose imprese multinazionali europee e presso altri operatori internazionali una ricerca sulle tendenze delle imprese multinazionali manifatturiere ad investire nei paesi del Mediterraneo.

Joseph Sassoon, ricercatore presso l'Iai e assistente di economia internazionale alla Facoltà di scienze politiche dell'Università di Milano, chiude il volume con un lungo saggio in cui studia l'interazione fra investimenti esteri e movimenti di manodopera nel Mediterraneo e le loro tendenze.

Nessuna conclusione netta è opportuno trarre da questi studi. Emerge comunque un clima di incertezza e di grande cautela. In altri termini, le prospettive degli investimenti e quindi dello sviluppo industriale dei paesi mediterranei meno sviluppati non appaiono né facili né cospicue. Ciò non autorizza nessuno scetticismo ma obbliga gli interessati e i responsabili ad uno sforzo di fantasia e di vigilanza. (R.A.).

I. Impieghi e investimenti internazionali nel Mediterraneo

di Roberto Aliboni

Il presente lavoro contiene alcune riflessioni sulle tendenze nel breve e medio termine dell'impiego delle risorse finanziarie internazionali e sull'influenza che tali tendenze potrebbero avere per i paesi meno sviluppati del Mediterraneo che hanno avviato un processo d'industrializzazione. Inoltre si occupa degli investimenti esteri diretti che riguardano gli stessi paesi, vale a dire quelli dell'Europa meridionale, del Medio Oriente e dell'Africa del nord (si veda la nota 1 dell'introduzione), in particolare di quegli investimenti che riguardano l'industrializzazione di questi paesi e la nascita di un loro settore manifatturiero.

Essendo questo l'argomento del lavoro, è bene sottolineare quali aspetti dello stesso argomento esso ha tralasciato. Innanzitutto non esamina gli investimenti e i mercati dei capitali interni ai paesi considerati, anche se, com'è ovvio, questi hanno un ruolo spesso determinante per la loro industrializzazione. In secondo luogo, si rivolge soprattutto alle risorse e agli investimenti privati dei paesi industrializzati dell'Occidente. Tuttavia, poiché considera gli investimenti interarabi compiuti dai paesi arabi esportatori di petrolio, tocca anche l'argomento della cooperazione a livello governativo. Non si occupa però della cooperazione intergovernativa che esiste fra i governi occidentali e quelli del Mediterraneo, anche se questa cooperazione sembra rivestire una notevole importanza. Infine, nessun cenno è fatto all'apporto dei paesi socialisti, anche se questo apporto esterno potrebbe svolgere per taluni paesi dell'area un certo ruolo, al pari di quanto è accaduto talvolta nel recente passato (diga di Assuan).

Con queste limitazioni, abbiamo esaminato tre punti: le tendenze generali a breve e medio termine degli investimenti internazionali; le tendenze al decentramento del settore manifatturiero nel Mediterra-

neo, con particolare riguardo all'industria europea; infine, gli investimenti internazionali dei paesi mediterranei esportatori di petrolio.

Gli investimenti internazionali

Il primo punto da esaminare riguarda le prospettive generali degli investimenti internazionali a breve e medio termine. A partire dal 1974 il mercato internazionale dei capitali ha subito profonde e rapide trasformazioni. Principali protagoniste di questi mutamenti sono state le banche commerciali private operanti sui mercati internazionali. Le maggiori banche americane sono state quelle che, assieme ad alcuni istituti europei, in particolare inglesi, hanno gestito gli averi dei paesi produttori eccedentari. Il ruolo americano è stato inoltre accresciuto dal fatto che alla fine del 1975 il mercato Usa dei capitali è stato nuovamente aperto ai non residenti.

Nel riciclaggio di tali averi i meccanismi ufficiali sono entrati solo marginalmente. In tal modo, le banche private sono state rese più che mai arbitre degli equilibri finanziari internazionali, perché responsabili di impiegare le risorse loro affidate dai paesi produttori per colmare i grandi disavanzi delle bilance dei pagamenti dei paesi consumatori e al tempo stesso di assicurare che questo impiego costituisse un'operazione redditizia al punto da soddisfare le aspettative dei paesi produttori proprietari delle risorse investite. Non è ancora possibile valutare l'esito di questa operazione. Si può comunque affermare che in realtà alle banche in questione è stato affidato qualche cosa di più dell'equilibrio finanziario internazionale.

Il punto che ci interessa è tuttavia questo: come sono state riciclate dalle banche internazionali le eccedenze create con l'aumento del prezzo del petrolio? La tabella I/1, che riporta i crediti in eurovalute pubblicamente annunciati, può aiutarci a rispondere a questa domanda. Dalla tabella si vede che nel 1974 le risorse in questione furono assorbite soprattutto dai paesi industrializzati, in particolare dai paesi europei con i maggiori disavanzi di bilancia dei pagamenti. Tuttavia, già nel 1974 si poteva notare una maggiore presenza sul mercato dei paesi socialisti e dei paesi meno sviluppati non appartenenti al gruppo Opec. Nel 1975 il riciclaggio è stato operato nettamente in direzione dei paesi meno sviluppati — compresi alcuni paesi Opec — dei paesi socialisti e solo in misura minore verso i paesi industrializzati. Si deve notare che nel 1975 la quota assorbita dai paesi meno sviluppati non è rilevante solo in termini relativi, ma anche in termini assoluti. I dati relativi al 1976 dicono che il quadro è rimasto sostanzialmente invariato rispetto all'anno precedente. In altri termini, un forte

TAB. I/1. *Crediti in eurovaluta pubblicamente annunciati, 1972-76 (milioni di dollari Usa)*

	1972	1973	1974	1975	1976
PAESI INDUSTRIALIZZATI	4.118	13.789	20.683	7.231	10.853
Francia	176	50	3.244	719	587
Grecia	270	510	419	239	323
Italia	928	4.762	2.322	120	350
Spagna	136	479	1.151	1.147	1.963
Regno Unito	689	3.150	5.655	160	1.671
Stati Uniti	865	1.649	2.221	764	677
Altri ^a	1.054	3.189	5.671	4.082	5.282
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	2.465	7.282	7.342	11.164	15.426
paesi non Opec	1.532	4.531	6.276	8.264	11.354
Brasile	579	740	1.672	2.152	3.158
Messico	197	1.588	948	2.311	1.993
Perù	139	434	443	334	395
Filippine	50	187	844	363	975
Corea del Sud	100	205	134	347	789
Altri ^b	467	1.377	2.235	2.757	4.044
paesi Opec	933	2.751	1.067	2.900	4.072
Algeria	172	1.302	—	500	768
Indonesia	93	192	669	1.348	909
Iran	335	722	115	265	951
Altri	333	535	283	787	1.444
PAESI SOCIALISTI	274	780	1.238	2.597	2.703
Polonia	—	430	509	475	525
Urss	—	—	100	650	282
Altri ^c	274	350	629	1.472	1.896
Totale	6.857	21.851	29.263	20.992	28.982

^a comprende gli organismi internazionali; ^b comprende gli organismi regionali di sviluppo; ^c comprende le istituzioni del Comecon.

Fonte: Morgan Guaranty Trust Co., « World Financial Markets », gennaio 1977.

impiego di risorse è ancora in atto verso i paesi meno sviluppati. L'assorbimento è minore da parte dei paesi socialisti, mentre riprende significativamente a salire da parte dei paesi industrializzati.

Il dato fondamentale che ci fornisce questo esame è dunque il massiccio impiego di risorse a favore dei paesi meno sviluppati. È essenzialmente in questo modo che le banche hanno riciclato i fondi loro affidati dai paesi produttori. Com'è noto, già dal 1975 sono nate preoccupazioni su questa forte esposizione delle banche commerciali internazionali verso i paesi meno sviluppati ¹. Queste preoccupazioni sono

¹ Su questo problema si vedano « Euromoney » e « World Financial Markets »; in particolare: D. Levine, *Developing Countries and the 150 Billion Euromarket Financing Problem*, « Euromoney », novembre 1975.

aumentate nel corso del 1976². È opportuno sottolineare che tali preoccupazioni non riguardano solo le conseguenze di eventuali insolvenze sull'equilibrio finanziario delle banche esposte, ma anche i comportamenti dei paesi produttori che tramite queste banche hanno investito i propri averi. Sta di fatto che il debito dei paesi meno sviluppati è oggi uno dei problemi chiave della finanza internazionale. La domanda che ci interessa è questa: come verrà gestita l'esposizione delle banche private nei confronti dei paesi meno sviluppati? Potrà continuare il flusso di investimenti in questi paesi?

Potrebbero esserci due soluzioni, non necessariamente alternative. La prima è quella di continuare a prestare, come si è fatto nel 1975 e nel 1976, confidando che si verifichino le seguenti condizioni: *a* - stabilizzazione della ripresa dei paesi industriali e corsi sostenuti delle materie prime; *b* - mantenimento di un'alta domanda per investimenti nei paesi meno sviluppati; *c* - stabilirsi di condizioni politiche e istituzionali migliori di quelle attuali (istituzione di schemi di garanzia degli investimenti; fine o attenuazione del clima di confronto; etc.)³. L'altra soluzione è quella di una trasformazione più o meno generalizzata del debito esterno in essere dei paesi meno sviluppati, secondo quanto è stato discusso alla IV sessione dell'Unctad a Nairobi e rinviato alla Commissione sulle questioni finanziarie della Conferenza per la cooperazione economica internazionale (Ccei). Questa trasformazione è complicata anche dal fatto che non potrebbe effettuarsi senza dei provvedimenti che in qualche modo istituiscano dei controlli sull'attuale mercato internazionale dei capitali, conducendo a un mutamento della sua natura e del suo grado di libertà⁴.

Tuttavia, le stesse soluzioni qui indicate, a parte le difficoltà

² Si veda recentemente S. Fleming, *Bankers worried about Loans to Poorest Countries*, «Financial Times», 20 dicembre 1976. Per un approfondito esame complessivo della questione si veda: O. Vito-Colonna, *Finanziamento dei disavanzi dei paesi in via di sviluppo e pressione sul sistema xenobancario*, «Bancaria», luglio 1976.

³ In una prospettiva di medio-lungo periodo, invece che di breve, occorrerebbe sottolineare una quarta condizione, cioè che dovrebbe essere assicurato un maggior impulso alle esportazioni dei paesi meno sviluppati sui mercati di quelli industrializzati; tali maggiori esportazioni dovrebbero consistere soprattutto di manufatti.

⁴ In un'ottica antinflazionistica i governi non potrebbero impegnare delle risorse per sollevare le banche dalla loro esposizione senza parare il rischio che queste risorse vengano poi usate dalle banche per espandere altrimenti le loro attività. I governi potrebbero chiedere, per il loro intervento e a loro garanzia, l'istituzione di riserve a fronte delle attività internazionali delle banche. Attualmente le banche centrali esercitano un certo controllo sul mercato dell'eurodollaro, secondo modalità più strette di quelle in vigore prima della crisi del 1974. Tuttavia questo controllo non è istituzionalizzato e non è cogente. È assai probabile, comunque, che la gestione di tutto questo problema venga affidata al Fondo monetario internazionale, previa una sua rivitalizzazione.

di realizzazione, specie della seconda, non sono esenti da contraddizioni. In altri termini, anche una gestione dell'esposizione delle banche nel contesto di condizioni appropriate non appare sufficiente ad assicurare un adeguato flusso di investimenti verso i paesi meno sviluppati. Quando si dice che una delle condizioni perché il flusso d'investimenti continui sta nella ripresa dei paesi industrializzati, si deve anche considerare che la stessa ripresa potrebbe rilanciare non solo la domanda di consumi dei paesi industrializzati ma anche quella per investimenti interni. Ora, a parità di risorse finanziarie, questa domanda per investimenti potrebbe essere competitiva con quella dei paesi meno sviluppati e costringere questi ultimi a lasciar cadere la loro propensione ad investire. Questa competizione è in realtà già in sviluppo, come si può arguire da quanto già detto a proposito delle tendenze degli eurocrediti e dei dati che figurano alla tabella I/2 sulle emissioni obbligazionarie internazionali.

I dati della tabella I/2 ci danno soprattutto delle informazioni sugli investimenti dei paesi industrializzati e delle compagnie multinazionali che in essi hanno base. Ciò perché la presenza sul mercato obbligazionario dei paesi meno sviluppati e di quelli socialisti è ancora assai scarsa. La tabella, comunque, ci dice che gli investimenti

TAB. I/2. Nuove emissioni di obbligazioni internazionali, 1973-76

	1973	1974	1975	1976
EUROBBLIGAZIONI, TOTALE	4.193	2.134	8.567	14.036
Imprese Usa	874	110	268	430
Imprese non Usa	1.309	640	2.933	5.277
Imprese di stato	947	542	3.093	3.930
Governi	659	482	1.658	2.213
Organismi internazionali	404	360	615	2.186
EMMISSIONI FUORI DEGLI USA, TOTALE	2.626	1.432	4.884	5.764
Imprese Usa	546	77	61	28
Imprese non Usa	396	455	1.386	1.109
Imprese di stato	446	568	1.314	1.857
Governi	297	138	765	1.025
Organismi internazionali	941	194	1.358	1.745
EMMISSIONI NEGLI USA, TOTALE	960	3.266	6.462	9.856
Enti e imprese canadesi	865	1.962	3.074	5.566
Organismi internazionali	—	610	1.900	2.275
Altri	95	694	1.488	2.015
OBBLIGAZIONI INTERNAZIONALI, TOTALE	7.779	6.832	19.913	29.656
Paesi industrializzati	5.770	5.065	15.213	21.855
Paesi in via di sviluppo	664	603	827	1.595
Organismi internazionali	1.345	1.164	3.873	6.206

Fonte: si veda la tab. I/1.

dei paesi industrializzati, dopo aver subito un declino nel 1974 (quando i tassi d'interesse a breve erano costantemente più alti di quelli a medio e lungo), hanno avuto uno sviluppo drastico nel 1975 e uno anche maggiore nel 1976. È necessario sottolineare che la tendenza ascendente è impressa soprattutto da investimenti di paesi industrializzati diversi dagli Usa. Ciò si stabilisce sulla base del fatto che le obbligazioni emesse da compagnie americane sull'euromercato e fuori dagli Usa sono in netto declino, mentre sono crescenti le emissioni non americane sull'euromercato, all'estero e, in particolare, sul mercato americano. Nel complesso tutto ciò testimonia di un rallentamento degli investimenti americani internazionali che perdura ancora nel 1976 e di una forte ripresa, a partire dal 1975, degli investimenti internazionali non americani. Questa ripresa conferisce al complesso degli investimenti una chiara tendenza all'aumento. Si deve anche aggiungere che questi accresciuti investimenti dei paesi industrializzati riguardano in gran prevalenza altri paesi industrializzati.

A conferma di quanto è stato appena detto, va ricordato che: *a* - la disciplina dei crediti all'esportazione verso i paesi socialisti concordata a Rambouillet⁵ e *b* - il rifiuto dei paesi industrializzati leaders a concordare una soluzione per l'indebitamento esterno dei paesi in sviluppo prima alla IV sessione dell'Unctad (Nairobi) e ancora in sede di Ccei, non sono il risultato di una cattiva disposizione o di miopia, bensì un aspetto di questa competizione per le risorse finanziarie internazionali.

Il problema di questa competizione potrebbe anche essere aggravato mediante l'artificioso ampliamento delle risorse, cioè con un'emissione di dollari, ma i paesi industriali non sembrano propensi a sviluppi inflazionistici. E anche se fossero propensi, c'è l'Arabia Saudita con gli altri paesi del Golfo ad essere contraria. Non si deve dimenticare infatti che in una redistribuzione delle risorse ottenuta, come nel 1974-75, mediante l'inflazione, mentre i paesi industrializzati possono guadagnarci arrivando a capovolgere a loro favore le ragioni di scambio internazionali, non è così invece per l'Arabia Saudita in particolare, oltre che per tutti gli altri paesi produttori. L'Arabia Saudita che possiede in pratica solo una ricchezza finanziaria è massimamente esposta all'inflazione. Ora, i paesi industrializzati non possono sistematicamente trascurare gli interessi sauditi, cioè gli interessi del paese chiave dell'Opec, ormai anche uno dei più autorevoli e importanti alleati degli Usa (in quanto detengono le

⁵ L'accordo sulla limitazione dei crediti all'esportazione e sulla loro disciplina è descritto in P. Barattieri, *Il vertice economico di Rambouillet*, «Prospettive Settanta», 3, 1975, pp. 7-10.

chiavi di almeno due settori vitali delle relazioni internazionali: la stabilizzazione in Medio Oriente e il prezzo del petrolio, per non parlare del ruolo che avranno all'accrescersi dell'importanza dell'area che va dal Mar Rosso, al Golfo passando per l'Oceano indiano). Lo stesso minor rialzo praticato dall'Arabia Saudita per il barile di greggio non può essere interpretato come elemento di una strategia antinflazionistica unilaterale. Tale decisione si integra probabilmente in una strategia antinflazionistica comune e reclama, per così dire, altrettanta sollecitudine dai partners industrializzati.

Se tutto ciò appare verosimile, sembra lecito prevedere un clima generale di lotta antinflazionistica che porterebbe i paesi industrializzati a evitare di creare nuove risorse mediante la pura e semplice emissione di dollari e piuttosto a ritagliarsi una fetta più grande delle risorse finanziarie esistenti togliendole ai paesi che hanno più investito negli ultimi anni, cioè ai paesi meno sviluppati e ai paesi socialisti.

Anche se questa conclusione rispecchia abbastanza fedelmente le tendenze di fondo degli investimenti internazionali, sembra però che debba essere circostanziata nella sua portata pratica. Se essa dovesse realizzarsi rigidamente — se cioè le multinazionali dei paesi industrializzati dovessero accaparrarsi le risorse disponibili — verrebbero a crearsi delle situazioni assai pesanti di insolvenza con gravi riflessi sull'intera finanza internazionale. Questa crisi sarebbe molto più grave di quella dominata nel 1974. È vero che spesso l'equilibrio finanziario internazionale è sfuggito di mano agli operatori e che, quindi, ciò potrebbe accadere ancora. Tuttavia non sembra corretto fare delle ipotesi puramente catastrofiche, tanto più che le informazioni e gli strumenti per intervenire efficacemente esistono (e probabilmente anche la volontà).

D'altra parte, una prospettiva di più equilibrata ripartizione delle risorse appare coerente con le prospettive di medio, lungo termine degli investimenti nei paesi industrializzati. Nel più lungo andare, la possibilità che la domanda per investimenti torni ad essere un elemento portante dello sviluppo è legata a investimenti in nuovi settori e a una intensificazione della tecnologia. Ciò comporta, però, un ampio decentramento e un allargamento della base capitalistica, ovvero una più equilibrata divisione del lavoro internazionale. Anche se non è affatto detto che ciò avvenga, potenti forze dovrebbero prima o poi operare in questo senso perché l'alternativa che il mondo industrializzato ha altrimenti davanti è quella di uno sviluppo precario almeno quanto quello che ha portato alla recessione degli anni 70.

Non è utile tuttavia spingersi troppo nel futuro. Dall'analisi condotta sembra possibile trarre questa conclusione:

a - nella misura in cui si stabilizza e si allarga la ripresa dei paesi industrializzati, si afferma nel breve, medio periodo una tendenza alla ripresa degli investimenti delle compagnie multinazionali;

b - questi investimenti appaiono interessare gli altri paesi industrializzati piuttosto che i paesi socialisti e/o quelli meno sviluppati;

c - essi inoltre non solo sottraggono, com'è normale, risorse agli investimenti di questi due ultimi gruppi di paesi, ma presumibilmente tendono a farlo in termini assai severi a causa del clima antinflazionistico desiderato dai paesi leaders del sistema internazionale;

d - tuttavia, l'intensità di questi processi va corretta con la necessità di evitare insolvenze troppo gravi ed estese e i loro riflessi sul sistema finanziario internazionale, in particolare sulle banche private che si sono esposte, e su chi ha affidato loro i propri averi;

e - nel complesso si può ritenere che il flusso d'investimenti verso i paesi meno sviluppati in particolare dovrebbe dunque ridursi, ma senza tornare ai livelli modesti precedenti il 1974; nel complesso potrebbero anche restare di una certa consistenza.

Investimenti esteri e decentramento nel Mediterraneo

In che modo le conclusioni precedenti riguardano l'industrializzazione del Mediterraneo?

Innanzitutto è evidente che una situazione di restrizione delle risorse finanziarie a disposizione dei paesi meno sviluppati danneggia quei paesi dell'area mediterranea che più sono impegnati in uno sforzo accelerato di crescita, come l'Algeria, l'Iraq e l'Iran. Questi paesi, grazie al petrolio, sono venuti in possesso di considerevoli risorse. Tuttavia, dopo averle assorbite per intero, si sono presentati sul mercato internazionale a chiedere risorse aggiuntive (come si vede dalla tabella I/1, alla quale si può aggiungere, fra l'altro, che nel 1975 l'Iraq ha contratto un prestito per 500 milioni di dollari). Ottenere queste risorse aggiuntive potrebbe manifestarsi, nel prossimo futuro, più difficile.

In secondo luogo, può essere considerata negativa la tendenza a intensificare gli investimenti esteri all'interno dell'area industriale. Abbiamo visto che esistono segni di capovolgimento nella direzione del flusso, che appare ora diretto verso gli Stati Uniti, contrariamente a quanto avvenne negli anni 60. Duratura o meno che sia questa tendenza, essa comunque interessa l'area già industrializzata e non i paesi meno sviluppati. Da questa scarsa propensione al decentramento sono danneggiati sia, com'è ovvio, i paesi — quali l'Iran e la Tunisia — che desiderano gli investimenti esteri, sia quei paesi, come l'Algeria

e l'Iraq, che sono fondamentalmente avversi a tali investimenti. In quest'ultimo caso infatti, anche ove avesse successo lo sviluppo avviato dai paesi in questione, prima o poi essi si troverebbero di fronte a una chiusura dei mercati industrializzati di esportazione, perché l'intensificazione degli investimenti nell'area industrializzata avviene sotto la protezione del possesso esclusivo dell'innovazione tecnologica oppure, se si tratta di investimenti a tecnologia standardizzata, sotto protezioni di tipo più tradizionale.

Queste considerazioni generali sono già sufficienti a suggerire che il processo di industrializzazione dei paesi del Mediterraneo — al pari di quello degli altri paesi meno sviluppati — ha di fronte molti ostacoli. L'avvio a una nuova divisione internazionale del lavoro, benché sollecitato da una forte volontà dei paesi interessati e dalla presenza di nuovi fattori, è più problematico di quanto possa apparire a prima vista. Per darne una migliore valutazione è necessario esaminare più da vicino le tendenze alla divisione del lavoro nel Mediterraneo. Ciò si può fare mediante un esame delle tendenze degli investimenti esteri diretti nel settore manifatturiero.

I dati che figurano alle tabelle I/3, II/1 e 2, III/26 raccolgono la maggior parte delle migliori informazioni che abbiamo su questi investimenti. I dati sullo stock di investimento, elaborati dal segretariato dell'Ocse, riguardano un'epoca non recente: la fine del 1967. Lo stesso segretariato fornisce dati più aggiornati ma senza disaggregarli per settore. La fonte circonda di molte cautele questi dati e noi non stiamo a ripeterle. Nondimeno sono i dati più attendibili di cui disponiamo. Per quanto riguarda i dati sugli specifici settori manifatturieri, elaborati da Vaupel e Curham (tabb. II/1 e 2), essi sono di difficile interpretazione, perché riguardano il numero delle sussidiarie e non i valori dell'investimento. Anche qui tuttavia c'è poco d'altro che riguardi l'area nel suo complesso (mentre su singoli paesi si può trovare di più).

Questi dati suggeriscono le seguenti osservazioni:

a - il Mediterraneo appare come luogo privilegiato degli investimenti petroliferi, sia Usa (75,8% degli investimenti totali nel Mediterraneo), che europei (58,6%); in altri termini, nel Mediterraneo gli americani e gli europei sono di gran lunga più interessati al settore petrolifero che a quello manifatturiero (per questo punto e il seguente si vedano anche le tabelle II/1 e 2);

b - il Mediterraneo non è l'area prioritaria degli investimenti manifatturieri americani ed europei; gli investimenti manifatturieri Usa nel Mediterraneo costituiscono il 10,2% degli investimenti totali americani all'estero nel settore delle manifatture, mentre quelli in America latina sono pari al 76,7%; per quanto riguarda i paesi europei,

TAB. I/3. Investimenti diretti degli Stati Uniti nei paesi in via di sviluppo - fine 1967 (milioni di dollari Usa)

	Sud Europa	Medio Oriente	Nord Africa	Mediterraneo (tot. parziale)	Africa a sud del Sahara	-America latina	Asia	Totale	% sul totale
1. Settore petrolifero	213,0	1.607,5	590,0	2.410,5	262,0	3.329,6	598,5	6.600,6	37,8
2. Settore minerario	16,0	3,0	4,0	23,0	263,0	1.720,0	48,0	2.054,0	11,8
3. Agricoltura	—	—	—	—	50,5	382,0	56,0	488,5	2,8
4. Settore manifatturiero	361,0	93,5	26,0	480,5	93,7	3.627,0	528,5	4.729,7	27,1
5. Commercio	97,0	18,5	11,0	126,5	31,5	1.286,0	225,5	1.669,5	9,6
6. Altri	58,0	56,5	22,0	136,5	17,5	1.432,0	320,0	1.906,0	10,9
Totale	745,0	1.779,0	653,0	3.177,0	718,2	11.776,6	1.776,5	17.448,3	100,0

Fonte: Oecd, *Les actifs correspondant aux investissements directs du secteur privé des pays du Cad dans les pays en voie de développement*, Paris, 1972.

essi destinano alle manifatture nel Mediterraneo il 19% dei loro investimenti manifatturieri nel mondo, ma anche nel loro caso la quota piú grande va all'America latina (47,8%); in altri termini, Usa e paesi europei effettuano la maggior parte dei loro investimenti manifatturieri che riguardano i paesi in via di sviluppo in America latina e solo una parte minore nel Mediterraneo, anche se l'area ha per gli europei piú importanza che per gli Usa;

c - questa maggiore importanza del Mediterraneo per l'Europa è confermata dalla struttura degli investimenti mediterranei; sul totale degli investimenti compiuti nel Mediterraneo quelli manifatturieri, infatti, costituiscono il 15,1% per gli Usa e il 29,1% per i paesi europei;

d - il modo in cui gli investimenti americani ed europei nelle manifatture mediterranee si ripartiscono fra aree e paesi è anche significativo; i paesi dell'Europa meridionale assorbono il 75% degli investimenti manifatturieri americani nell'area e l'80% di quelli europei; l'Africa del nord assorbe il 5,5% degli investimenti manifatturieri americani e il 10,7% di quelli europei; il Medio Oriente è invece di maggiore interesse per gli Usa (19,5%) che per l'Europa (9%); i paesi preferiti (si vedano le tabb. III/27 e 28) dagli investimenti manifatturieri Usa sono la Spagna (257 milioni di dollari), la Grecia (82), Israele (30) e l'Iran (28); quelli preferiti dagli europei sono la Spagna (621), la Grecia (112), la Turchia (67), il Marocco (40), l'Iran (34) e la Tunisia (32) (le tabelle II/1 e 2 confermano per altro verso questo interesse per la Spagna);

e - per quanto riguarda gli specifici settori manifatturieri, le tabelle II/1 e 2 mostrano una presenza significativa delle sussidiarie sia americane che europee nei settori della gomma e della chimica; quelle europee sono anche significativamente presenti nei mezzi di trasporto (automobili, etc.) e nelle macchine elettriche e elettroniche; scarsa la presenza nel settore tessile, nelle industrie leggere (legno) e nei beni di precisione; pertanto, mentre appare chiaro un decentramento nei settori ad alta intensità di capitale e con prevalenti tecnologie standardizzate, meno percettibile è il decentramento nei settori ad alta intensità di lavoro, per i quali appare piú difficile pronunciarsi sulla tecnologia adottata.

Nel complesso si inferisce dai dati che gli europei hanno — almeno in termini relativi — un interesse agli investimenti manifatturieri nel Mediterraneo piú grande di quello delle compagnie Usa. Tuttavia, non si può non sottolineare la modestia di questo interesse in un contesto piú generale. Colpisce soprattutto il paragone con la struttura degli investimenti Usa in America latina, che vanno per il 30,8% alle manifatture e per il 28,3% al petrolio. Nel Mediterraneo le corrispon-

denti cifre europee sono 29,1% e 56,6%. È anche doveroso constatare che quel tanto di decentramento europeo che c'è stato riguarda soprattutto l'Europa meridionale e, a ben vedere, un paese determinato: la Spagna. Infine è anche notevole che non emerga una chiara tendenza al decentramento di produzioni labour-intensive, mentre la manodopera è un fattore spesso disponibile anche in paesi diversi dalla Spagna.

Come mai si riscontra una così limitata tendenza al decentramento industriale dall'Europa verso i paesi mediterranei, in particolare verso i paesi dell'Africa del nord e del Medio Oriente?

Le teorie di cui disponiamo per rispondere a questo tipo di domanda sono sostanzialmente tre: quelle fondate sull'oligopolio, sviluppate in particolare da Hymer⁶, che mettono l'accento sul comportamento delle imprese che investono su nuovi mercati a scopo preemptivo. In secondo luogo, abbiamo le teorie⁷ che assegnano un ruolo determinante ai tassi di cambio e alle tariffe doganali per spiegare gli investimenti diretti e gli altri movimenti di capitale. Infine, abbiamo la nota teoria del ciclo vitale del prodotto di Vernon⁸. Queste teorie non sono antagonistiche fra loro. Spesso, come quelle di Hymer e Vernon, mostrano una notevole complementarità. Qui ci rifacciamo soprattutto a Vernon.

Com'è noto, la teoria del ciclo del prodotto sostiene che le produzioni fondate sull'innovazione tecnologica sono competitive non sulla base del costo di produzione, bensì per l'innovazione che contengono. Poiché queste innovazioni nascono e si sviluppano in un ambiente profondamente industrializzato, la loro produzione si localizza nei paesi industriali avanzati, che riforniscono tanto il mercato interno che quello internazionale. Questa è la prima fase del ciclo, che dura finché l'innovazione non è imitata o per altra ragione si esaurisce. A questo punto la variabile cruciale è rappresentata dai costi. L'investimento all'estero sostituirà le esportazioni allorché il costo medio sul mercato estero si palesa inferiore al costo marginale interno maggiorato del costo di trasporto e delle eventuali tariffe doganali. Questa è la seconda fase, la quale interessa prevalentemente paesi già sviluppati o comunque con un grado di sviluppo apprezzabile, perché l'entità dei costi medi sarà determinata non solo dal costo dei fattori su quel mercato ma soprattutto dall'ampiezza del mercato stesso, cioè dall'elasticità della doman-

⁶ I principali scritti di S. Hymer sono tradotti e raccolti nel volume curato da G. Luciani, *Le imprese multinazionali*, Torino, Einaudi, 1974.

⁷ R. Z. Aliber, *A Theory of Direct Foreign Investment*, in C. P. Kindleberger (ed.), *The International Corporation: A Symposium*, Cambridge, MIT Press, 1970.

⁸ *International Investment and International Trade in the Product Cycle*, «Quarterly Journal of Economics», maggio 1966.

da del prodotto in questione rispetto al reddito. In una terza fase, la concorrenza relativa alla produzione considerata si può presumere talmente forte che può rendersi conveniente un decentramento volto alla riesportazione (di tutto il prodotto o di sue componenti), fondato sulla disponibilità di fattori della produzione particolarmente a buon mercato, come potrebbe essere la manodopera. È importante sottolineare che, mentre nel secondo stadio il decentramento è fondato sulla considerazione dei costi relativi dei fattori (per es. i differenziali salariali) e soprattutto sulla dimensione del mercato, su cui il produttore intende vendere oltre che produrre, nel terzo stadio invece la variabile cruciale è rappresentata dai costi dei fattori, perché il produttore intende soprattutto produrre a condizioni più convenienti per poi esportare su altri mercati.

I dati esaminati in precedenza contengono una certa verifica della spiegazione del decentramento offerta dalla teoria di Vernon. La gomma, la chimica, i mezzi di trasporto, le macchine elettriche ed elettroniche sono tutti settori dove le tecnologie standardizzate sono prevalenti e sono infatti quelli che troviamo decentrati. Sono decentrati soprattutto nei paesi dell'Europa meridionale, con la Spagna in testa, cioè in paesi con un buon ambiente industriale, una popolazione numerosa e un reddito pro capite già apprezzabile. Sembra inoltre che siano oggetto di decentramento le produzioni del secondo stadio, dal momento che il decentramento avviene in funzione del mercato interno più che della esportazione (si veda la tab. II/4).

Ciò posto, resta la nostra domanda: perché il decentramento è avvenuto entro limiti così ridotti? Colpisce, fra l'altro, l'apparente mancanza di decentramento del terzo stadio.

I fattori che hanno frenato il decentramento europeo si sommano nella nascita, all'inizio degli anni 60, del grande mercato comune della Cee. Non era solo un mercato ricco, ampio e dinamico, ma anche sufficientemente protetto dal punto di vista industriale. Questo mercato ha senza dubbio contribuito a trattenere in Europa produzioni che altrimenti sarebbero state decentrate, sia nell'ambito del secondo stadio che del terzo. In particolare, si può presumere che le produzioni mature per il decentramento del secondo stadio siano state trattenute proprio dal fattore « mercato », mentre i decentramenti del terzo stadio siano stati quanto meno ritardati a causa della protezione accordata ai prodotti industriali dalla tariffa esterna comune (Tec). La Tec rendeva difficile proprio il raggiungimento dell'obiettivo che si prefigge il decentramento in questione, cioè la riesportazione. Oggi essa non è più così temibile, inoltre l'instaurazione delle preferenze generalizzate per i prodotti manufatti dei paesi meno sviluppati ha pressoché eliminato il problema, ma la protezione non era certo indifferente finché

nel 1967-68 non cominciarono a divenire operanti le riduzioni tariffarie concordate in sede di Kennedy Round.

Un altro importante fattore che ha ostacolato il normale dispiegarsi del ciclo del prodotto è costituito dallo straordinario flusso migratorio verificatosi per tutto l'arco degli anni 60 dal Maghreb, dall'Europa meridionale e dalla Germania comunista (fino alla costruzione del muro di Berlino). Una presenza così rilevante di una manodopera immigrata, indifesa e manovrabile, si è tradotta in una maggiore mobilità del mercato del lavoro e in un rallentamento della dinamica salariale. Pertanto, anche i differenziali salariali e/o la disponibilità di manodopera come fattori di decentramento sono diventati meno interessanti⁹.

Nel complesso si può dire che durante gli anni 60 le condizioni cruciali che avrebbero dovuto promuovere il decentramento di una parte della produzione industriale verso l'Africa e il Mediterraneo (regioni in cui sussistevano anche le condizioni politiche necessarie) si sono invece costituite all'interno della stessa Cee, disincentivando tale decentramento. Anzi, com'è noto, la Cee ha attirato decentramenti dall'America del nord. Ci si riferisce qui all'imponente movimento di investimenti diretti soprattutto americani, una parte dei quali è presumibilmente stata dirottata verso la Cee dalle aree meno sviluppate in cui altrimenti sarebbe andata a collocarsi¹⁰.

Invero, gli investimenti americani in Europa e le tendenze degli stessi investimenti europei trovano spiegazione non tanto nella creazione del Mercato comune, quanto nell'assetto generale dell'economia internazionale di quegli anni, in particolare nel suo assetto finanziario e monetario. Il fatto è che un esame della divisione internazionale del lavoro limitato al Mediterraneo può essere solo scarsamente esplicativo. La crescita del Mercato comune europeo e l'effetto frenante che questa crescita ha esercitato sul decentramento industriale nel Mediterraneo sono episodi della divisione internazionale del lavoro relativamente a tutta l'economia capitalistica. Pur senza minimamente voler affrontare questo argomento, è tuttavia necessario valutare in questa prospettiva la dinamica industriale euromediterranea.

⁹ Sul fattore delle migrazioni di manodopera si veda lo studio di Sassoon in questo volume.

¹⁰ Si vedano: A. E. Scaperlanda, J. Mauer, *The Determinants of US Direct Investments in the EEC*, «The American Economic Review», settembre 1969; B. Balassa, *American Direct Investments in the Common Market*, «Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review», giugno 1966; J. H. Dunning, *The Role of American Investment in the British Economy*, Pep, Londra, 1969; R. Vernon, *Sovereignty at Bay: the Multinational Spread of US Enterprises*, New York, 1971; B. Colle, G. Pent, *Il potere sovranazionale privato*, Iai, Il Mulino, Bologna, 1974.

Il ruolo mediterraneo della Germania

Nella prospettiva che ci siamo appena posti è rilevante anzitutto il ruolo che sembra avere la Germania federale sia a livello europeo che mediterraneo. Alcuni recenti studi e interventi si rifanno proprio a questo punto, anche se non sempre riguardano direttamente il Mediterraneo¹¹.

L'instaurazione della Cee è così interpretata come il compenso regionale offerto alla Germania per la sua obbligata rinuncia ad un ruolo di leader industriale mondiale. Alla fine degli anni 50 la Germania aveva l'apparato industriale più forte d'Europa ed era in grado di passare con naturalezza nei settori a tecnologia avanzata. Questo passaggio le è stato precluso da diverse condizioni politiche: l'impossibilità di sviluppare un'industria degli armamenti, l'impossibilità di entrare per tempo nel settore nucleare, la scarsa presenza nel Terzo mondo, la fragilità politica ereditata dalla sconfitta e dal nazismo. La Germania — come del resto l'Europa — non poteva costituirsi in concorrenza al ruolo che gli Stati Uniti si riservavano nel mondo. Alla Germania, pertanto, non è restato che « approfondire » la sua economia senza cambiarla, restando nell'ambito di tecnologie già mature oppure sviluppando rami nuovi nell'ambito di settori maturi, senza mai entrare con un ruolo autonomo nei settori avanzati¹². Nondimeno la Germania ha potuto fondare il suo sviluppo sulle esportazioni grazie all'ampio e dinamico mercato comune che la univa a partners industrialmente inferiori, i quali fornivano eccellenti sbocchi privilegiati alle esportazioni industriali tedesche.

Al congelamento del ruolo regionale tedesco hanno poi contribuito le migrazioni di manodopera, non a caso concentrate in Germania. Così la Germania, il cuore industriale e tecnico dell'Europa, invece di trasformarsi in un'economia a tecnologia avanzata e ad alta intensità di capitale, capace di decentrare verso le aree meno sviluppate le produzioni a tecnologia standardizzata e a più alta intensità di lavoro — come hanno fatto gli Usa e in buona parte anche il Giappone¹³ — è ri-

¹¹ Marcello De Cecco ha particolarmente insistito su questo argomento; si veda: *È la crisi finale del capitalismo?*, « Inchiesta », ott.-dic. 1975, e *Aspetti e tendenze della divisione internazionale del lavoro*, in Gespe, *Crisi e condizionamenti internazionali dell'Italia*, Roma, Editori Riuniti, 1977, vol. I. Si veda anche: Gresi, *La division internationale du travail*, 2 voll., Parigi, La Documentation Française, Etudes de politique industrielle, 9, 1976.

¹² A questo proposito è illuminante il contrasto sorto nel marzo 1977 fra Usa e Rft in merito al contratto fra quest'ultima e il Brasile per la fornitura di centrali nucleari. La vicenda ha sottolineato il divario fra virtualità tecnico-economiche tedesche e loro realizzazione a causa di motivi politici.

¹³ Per il Giappone si veda J. Sassoon, *Trends of Competitiveness and Industrial Policy of Japan in Southeast Asia*, « Lo Spettatore Internazionale », 3, 1976.

masta un'economia ad alta intensità di lavoro con un apparato industriale di grande riguardo ma qualitativamente arretrata¹⁴.

Tutto questo — e quanto abbiamo già detto nel precedente paragrafo — spiega il modesto decentramento industriale nel Mediterraneo — e nel mondo — dei paesi europei e in particolare di quello fra di essi più industrializzato, cioè della Germania. Se ci siamo dilungati, tuttavia, sul ruolo della Germania e sulla sua rilevanza a proposito della questione del decentramento è perché questo chiarisce meglio le possibili prospettive.

Le condizioni che avevano reso possibile alla Germania il ruolo di cui s'è detto col passare del tempo sono venute meno. Gli avvenimenti del 1971 e i mutamenti generali negli equilibri internazionali che ne sono seguiti hanno reso comunque più difficile il mantenimento di quella situazione. In effetti, nel corso degli anni 60, i partners comunitari della Germania hanno conosciuto un progresso industriale che li ha portati a una struttura simile a quella tedesca e quindi a competere con la stessa Germania. Con ciò è svanita la complementarità che integrava la Cee: al suo posto si è stabilita una competitività che rischia di condurla alla disintegrazione. Se questa premessa è vera, ci si può chiedere quali sono gli scenari possibili.

Gli scenari possibili sono due, in relazione alla scelta della Germania d'integrarsi o meno con gli Usa, ovvero di rinunciare a entrare nei settori a tecnologia avanzata oppure di entrarvi. Nel caso in cui la Germania, ancora una volta, non potesse o non volesse cambiare le basi della propria economia con un deciso ingresso nei settori a tecnologia avanzata, i più importanti paesi membri della Cee si troverebbero di fronte a questa alternativa: sacrificare alla Germania i livelli industriali raggiunti oppure proteggerli. Attraverso la ben nota divaricazione dei tassi di cambio i paesi europei, del resto, stanno verificando esattamente questa situazione e nel contempo stanno tentando di porvi rimedio, con una maggiore competitività dei partners della Ger-

¹⁴ Arretrata la Germania è solo in relazione al punto di vista qui assunto, cioè alla sua difficoltà politica ad affermarsi in settori quali gli armamenti, l'aeronautica, gli impianti nucleari, l'informatica. Per il resto è tutt'altro che arretrata. Uno studio compiuto alla Banca d'Italia da E. Croce sulle matrici di alcuni paesi europei mostra la forte integrazione e il dinamismo dell'economia tedesca (*Struttura produttiva e prezzi relativi del sistema economico italiano*, 1976, non pubblicato). La stessa valutazione va fatta in merito alla sua specializzazione internazionale: a parte i settori avanzati appena menzionati, la Germania appare competitiva nelle produzioni « nuove » (parachimica, strumenti foto-cinematografici, etc.). Si veda in proposito G. Conti, *Note sulla posizione relativa dell'Italia dal punto di vista della specializzazione internazionale delle produzioni*, in A. Graziani (a cura di), *Crisi e ristrutturazione nell'economia italiana*, Torino, Einaudi, 1975; C. Chiesa, F. Pierelli, C. Santini, F. Vicarelli, *Ragioni di scambio e struttura del commercio estero*, Banca d'Italia, 13 aprile 1976 (non pubblicato).

mania (grazie alle svalutazioni) e una minore competitività della Germania stessa (grazie alle rivalutazioni). Altri correttivi sono pure all'opera: maggiori investimenti all'estero della Germania (soprattutto in Usa attualmente), minore immigrazione. Tuttavia, queste misure non risolvono i problemi di fondo e comunque, a quanto è dato di presumere dal prorompere del protezionismo dei partners della Germania, appaiono insufficienti.

Questa situazione potrebbe tradursi in una prolungata instabilità europea, ma anche nella scelta da parte della Germania di cercare uno sbocco all'invarianza della sua struttura industriale e tecnologica (vincolata in questo scenario dalla preminente scelta di integrarsi con gli Usa) mediante quella che De Cecco chiama « riconversione verso il basso », ossia con la separazione dai partners piú deboli della Cee e l'integrazione di un suo « Lebensraum » tradizionale: i paesi dell'Europa meridionale, che oggi si trovano allo stadio industriale in cui si trovavano i partners comunitari della Germania quando fu istituito il Mercato comune¹⁵. L'Italia, continuando a disgregarsi la sua economia, potrebbe rientrare nell'operazione.

Quali potrebbero essere le implicazioni di tutto ciò per il Mediterraneo? Alla spaccatura che si verificherebbe in Europa corrisponderebbe una spaccatura del Mediterraneo. Infatti, mentre la Germania avrebbe relazioni privilegiate col suo « Lebensraum » subcontinentale, col mondo arabo finirebbero per stringere relazioni solo gli americani. Con taluni paesi arabi, invero, potrebbero accrescersi le relazioni di paesi come la Francia e l'Italia (se questa non entrasse a far parte della sfera d'influenza tedesca). Ma anche se un blocco latinoarabo venisse a formarsi, esso sarebbe con ogni evidenza marginale rispetto a tutti gli altri raggruppamenti. Data la sua scarsa autonomia, sarebbe molto legato agli Usa o alla stessa Germania.

Se la Germania invece convertisse la sua economia entrando nel settore delle tecnologie avanzate, i suoi rapporti con i partners europei potrebbero piú facilmente tornare ad integrarsi nell'ambito della Cee. Questo scenario richiede, come si è detto, che sia contestato il ruolo degli Usa nell'attuale divisione internazionale del lavoro. È noto che la classe dirigente tedesca sembra per lo piú estranea a questo disegno¹⁶. Eppure, se si vuole uscire dall'« impasse » attuale, la Germania deve trovare il coraggio di riconvertire la sua economia puntando sul coinvolgimento e il sostegno degli altri paesi europei¹⁷. In altri termini, anche se creerà qualche forte tensione con gli Usa, la riconversione

¹⁵ Le modalità di funzionamento dell'area sono state messe in luce ancora da M. De Cecco, *Sulla vocazione mediterranea dell'economia italiana: una nota*, « Prospettive Settanta », aprile-giugno 1975.

¹⁶ Si veda l'articolo del cancelliere Schmidt su « Foreign Affairs », aprile 1974.

¹⁷ Non è qui il luogo per discutere l'aspetto europeo di quanto stiamo di-

dell'economia tedesca appare possibile in un nuovo quadro d'integrazione europea (sviluppo della difesa europea, politica energetica ed ambientale comune, creazione di imprese europee, aeronautica, informatica, etc.). In effetti la responsabilità è di tutti i paesi europei e non solo della Germania.

Le implicazioni di questo scenario per il Mediterraneo dovrebbero essere quelle di maggiori investimenti europei nei paesi dell'area, di un più intenso decentramento industriale sia verso l'Europa meridionale che verso l'Africa del nord e il Medio Oriente. L'integrazione mediterranea che così si avvierebbe dovrebbe certamente affrontare il problema di una specializzazione internazionale che non lasci ai paesi meno sviluppati solo i settori maturi. Per i settori esposti, questa rivendicazione — di alcuni paesi, come, in particolare, l'Algeria — non potrebbe essere trascurata. Sorgeranno contrasti, anche più vivaci di quelli odierni, ma contrariamente a quanto accade oggi, ci sarà almeno di che discutere. Oggi, infatti, il decentramento semplicemente non c'è e i meccanismi che dovrebbero guidarlo — come il dialogo euroarabo¹⁸ — semplicemente non funzionano.

Occorre però sottolineare che questa conclusione potrebbe essere anche ampiamente modificata dall'adesione dei paesi dell'Europa meridionale alla Cee. Se questi paesi si trovassero ad aderire nel contesto di una riformulazione del ruolo industriale tedesco ed europeo nella divisione internazionale del lavoro, essi potrebbero catturare gran parte del decentramento che ne deriverebbe. In un certo senso potrebbe tornare a verificarsi l'effetto frenante dovuto alla creazione del Mercato comune, che abbiamo già ricordato parlando delle passate tendenze di decentramento industriale nel Mediterraneo. Tuttavia, è difficile prevedere il grado di discriminazione che implicherebbe l'allargamento della Cee ai paesi dell'Europa meridionale nei confronti dei paesi terzi. È presumibile che il livello di protezione non sarà molto elevato nel complesso, ma evidentemente verrebbero ad essere protetti, e forse pri-

cendo, ma se ne può accennare. Come mostra la vicenda delle forniture nucleari al Brasile, quel tanto di tentativo che la Rft sta facendo per entrare nei settori a tecnologia avanzata, lo sta facendo come « nazione ». Ripercorre, così, anche se con maggior forza, la strada gollista, la quale — com'è noto — si è rivelata un vicolo cieco. Non si tratta solo di economie di scala o di sbocchi appropriati: sotto questo aspetto i grandi progetti hanno avuto una sorte leggermente migliore (Concorde, etc.). In entrambi i casi però è risultata evidente la mancanza del fattore politico necessario ad assicurare il successo su mercati dominati dagli Usa, e cioè la mancanza dell'Europa. L'Europa potrebbe vendere centrali al Brasile e imporre una spartizione più vantaggiosa dello spazio aereo commerciale. Inoltre, se la Rft dovesse entrare da sola nei settori a tecnologia avanzata, creerebbe motivi di disintegrazione della Cee ancora più laceranti di quelli in atto. Con queste limitazioni va inteso quanto qui è affermato.

¹⁸ E. Völker (ed.), *Euro-Arab Cooperation*, Leiden, Sijthoff, 1976.

vilegiati dai capitali europei, settori interessanti anche per lo sviluppo industriale dei paesi arabi. Questa evenienza non va sottovalutata. Essa riprodurrebbe una prospettiva che abbiamo già incontrato nell'altro scenario, a conferma del resto della situazione che oggi prevale, ossia la spaccatura del Mediterraneo, la sua assenza di integrazione. Pertanto anche in questo secondo scenario vedremmo, come conseguenza e sanzione di tale spaccatura, un orientamento del mondo arabo ad integrarsi soprattutto con gli Stati Uniti.

Concludendo, infine, sulle tendenze di decentramento industriale nel Mediterraneo — il secondo punto discusso da questo lavoro — si può dire che:

a - nel recente passato le tendenze al decentramento industriale verso il Mediterraneo sono state assai modeste; in particolare sono stati modesti gli investimenti europei, benché per ragioni anche storiche e geografiche sarebbe stato legittimo attendersi un loro maggior ruolo;

b - ciò è spiegato dall'installazione del Mercato comune, che ha ricreato all'interno della Cee quegli incentivi che avrebbero dovuto promuovere il decentramento dell'industria europea verso il Mediterraneo; il Mercato comune ha inoltre consentito alla Germania — cuore industriale dell'Europa — di svilupparsi senza passare alle tecnologie avanzate e senza doversi spostare, con gli investimenti esteri, fuori dalla Cee;

c - l'integrazione della Cee, fondata sulla complementarietà fra l'egemonia industriale tedesca e il minor grado di sviluppo industriale degli altri paesi comunitari, è venuta meno negli anni 70 a causa del progresso industriale di questi ultimi e della concorrenza che sono capaci di fare alla Germania; ciò ripropone alla Germania — e all'Europa intera — la contestazione dell'attuale divisione del lavoro imposta dagli Usa e l'affermarsi di un suo ruolo nel campo delle tecnologie avanzate;

d - se questo non sarà possibile, le alternative sono due: si ricreano le basi dell'integrazione comunitaria, grazie a un sacrificio da parte dei partners della Germania dei livelli industriali raggiunti, consentendo il rinnovarsi dell'egemonia industriale tedesca; oppure la Cee si disintegra e, mentre la Germania si integra coi paesi dell'Europa del sud, la Francia, e forse l'Italia, troverebbero forme d'integrazione con alcuni paesi arabi;

e - le prospettive d'investimento europeo nei paesi del Mediterraneo assumerebbero consistenza nel caso in cui la Cee si reintegrasse, avendo riaffermato un suo ruolo più consistente nella divisione internazionale del lavoro: in tal caso infatti si creerebbero le premesse per un decentramento industriale lungo le linee del ciclo del prodotto; l'am-

pliamento della Cee ai paesi dell'Europa del sud potrebbe, tuttavia, impedire questo decentramento verso i paesi del Mediterraneo che rimarrebbero fuori della Cee;

f - se la Cee per una qualsiasi delle ragioni già dette dovesse rinunciare ad investire nei paesi del Mediterraneo e in particolare in quelli arabi, questi paesi sarebbero maggiormente orientati a integrarsi con gli Stati Uniti, col Canada e col Giappone; tuttavia occorre considerare che, ove la Cee si reintegrasse su basi piú larghe o anche sulle vecchie fondamenta, essa eserciterebbe nuovamente un effetto di dirottamento sulle correnti d'investimento provenienti d'oltreoceano.

Abbiamo fin qui esaminato l'influenza che potrebbero esercitare sulle prospettive degli investimenti esteri nel Mediterraneo sia le tendenze a breve termine degli investimenti internazionali che le tendenze della divisione del lavoro nel Mediterraneo. Dobbiamo ora esaminare, secondo quanto ci siamo proposti, un terzo fattore che influenza l'industrializzazione del Mediterraneo: gli investimenti internazionali dei paesi mediterranei produttori di petrolio.

Gli investimenti dei paesi produttori di petrolio

In un periodo di tempo, probabilmente piú lungo di quello generalmente considerato in questo lavoro, l'influenza degli investimenti internazionali dei paesi produttori potrebbe essere sensibile, a condizione che si verificano nel mondo arabo alcuni fattori di stabilità politica ed integrazione economica. In ogni caso è il mondo arabo ad essere interessato da questi presumibili sviluppi. L'Europa meridionale invece è interessata solo in modo insignificante.

Non abbiamo dati sistematici sugli investimenti diretti, né tanto meno sugli investimenti per settore. La tabella I/4 dà le cifre relative agli impegni finanziari dei paesi Opec verso gli altri paesi meno sviluppati. Esse sono significative perché mostrano la grande concentrazione del flusso a favore dei paesi arabi. L'Egitto ha beneficiato in media, nei due anni considerati, di circa il 56% del totale relativo alla Lega araba. Si può anche aggiungere che l'Egitto e la Siria assieme hanno contato nello stesso periodo per il 69%. Il vertice arabo di Riyad del gennaio 1977, confermando i finanziamenti stabiliti nel 1973 a Rabat a favore dei paesi del « campo di battaglia », fa pensare che, seppure attenuato, il flusso continui.

Nella misura in cui questi finanziamenti affluiscono a paesi come l'Egitto e la Siria, dotati già di una certa struttura industriale e fortemente impegnati nei loro piani di sviluppo, essi costituiscono un fattore d'industrializzazione. A questo va aggiunto che le condizioni di una

TAB. I/4. *Apporto finanziario bilaterale dei paesi Opec ai paesi meno sviluppati, 1974-1975. (Impegni) (Milioni di dollari Usa)*

	1974		1975	
	A condizioni liberali	A condizioni di mercato	A condizioni liberali	A condizioni di mercato (a)
Apporto totale	3.126,6	1.823,5	4.099,8	3.490,1
Paesi della Lega araba	1.846,7	890,6	2.468,9	2.680,2
di cui:				
Algeria	—	76,6	—	50,0
Bahrein	19,2	—	4,7	2,5
Egitto	675,5	617,6	985,5	2.133,1
Giordania	192,3	3,1	267,5	110,4
Libano	107,8	3,0	—	—
Mauritania	49,4	1,6	47,6	1,3
Marocco	49,2	—	87,4	20,7
Oman	150,6	2,0	148,9	—
Somalia	54,3	50,5	89,3	—
Sudan	54,4	107,6	90,5	10,0
Siria	(303,3)	—	501,5	247,9
Tunisia	66,2	6,7	71,4	3,0
Yemen del nord	90,2	—	94,1	100,0
Yemen del sud	28,5	15,0	50,2	0,3
non ripartiti	5,8	6,9	29,8	1,0

(a) stime del segretariato del Cad.

Fonte: Ocede, *Coopération pour le développement, Examen 1976*, Paris, novembre 1976.

maggiore stabilità e integrazione dell'area, cui abbiamo appena fatto riferimento, sembrano sul punto di instaurarsi. La svolta siriana durante la recente guerra civile libanese, il formarsi dell'asse Cairo-Riyad-Damascò e le incipienti ma non peregrine prospettive di una soluzione al problema nazionale palestinese, sono tutti fatti che fanno presumere una maggiore stabilità dell'area mediorientale per il prossimo futuro. Si tratta di una stabilità di segno conservatore che potrebbe incontrare ancora molti ostacoli da parte dei paesi arabi progressisti. Questi ultimi però appaiono dotati di sempre minori capacità d'intervento. L'Iraq sta pagando con l'immobilismo sullo scacchiere arabo la soluzione del problema curdo concordata con l'Iran. L'Algeria è prioritariamente impegnata nel proprio sviluppo nazionale e nel tentativo di mantenere una « leadership » mondiale a livello di Terzo mondo. Per l'Algeria persino i rapporti con l'Europa sembrano più importanti di quelli interarabi. Resta la Libia, la quale però è vieppiù isolata. Tutto ciò si muove nella direzione di una maggiore stabilità politica ed anche nel senso di maggiori possibilità di cooperazione e integrazione economica a livello interarabo. Già l'egemonia siriana sul Libano e la Giordania assicura l'esi-

stenza di un polo vitale nel Vicino Oriente. Le connessioni fra la Siria e l'Egitto sono ancora di maggiore importanza.

Il flusso messo in evidenza alla tabella I/4, considerevole sotto il profilo dell'aiuto (l'Oda - Official development aid - dell'Opec nel 1975 risulta — secondo l'Ocse — pari all'1,35% del loro prodotto nazionale lordo, mentre la stessa cifra per i paesi Cad è appena dello 0,36%), lo è assai meno se considerato in relazione alle grandi necessità di sviluppo industriale dei paesi interessati. In realtà gli investimenti dei paesi produttori, com'è noto, si dirigono verso le banche americane ed europee sotto forma finanziaria e sono trasformati in capitale reale altrove. Tuttavia, non si deve sottovalutare il mutamento di prospettive cui abbiamo ora accennato. Se la stabilità politica si consoliderà e l'integrazione economica diverrà possibile, gran parte degli investimenti arabi saranno riciclati nel mondo arabo stesso, superando l'attuale rozza e modesta forma di riciclaggio che è data dall'aiuto ai paesi del « campo di battaglia ».

Un altro aspetto importante circa gli investimenti internazionali dei paesi produttori riguarda gli investimenti che questi paesi compiono nei paesi industrializzati in forme diverse dal puro e semplice deposito a breve, dall'impiego obbligazionario o dall'acquisto di beni immobili. Questi investimenti azionari (investimenti diretti non ce ne sono) si sono rivelati poco numerosi, anche perché, almeno in un primo tempo, hanno suscitato riflessi xenofobi e nazionalisti nell'opinione pubblica occidentale e ostacoli da parte dei governi per via della loro strategia internazionale nei confronti dell'Opec. Così alcuni paesi industrializzati si sono adoperati a porre concrete limitazioni agli investimenti esteri (Regno Unito, Germania federale), seguendo un comportamento che essi avevano sempre violentemente deplorato quando veniva seguito dai paesi meno sviluppati nei confronti dei ben più ampi investimenti occidentali¹⁹.

Malgrado questo atteggiamento decisamente sfavorevole qualche investimento è stato effettuato e quelli più recenti (Iran nella Fried, Krupp di Essen e Libia nella Fiat di Torino), che sono anche i più importanti, non sono stati ostacolati. Perché sono importanti gli investimenti di questo tipo per il futuro dell'industrializzazione dei paesi del Mediterraneo?

Il motivo più immediato sta nell'acquisizione di un qualche controllo sulle tecnologie e nella concreta possibilità di premere per un maggior decentramento industriale. Il motivo più importante è però di

¹⁹ Una documentazione su questo punto si trova in Sesame, Irep, *Les investissements pétroliers dans l'industrie européenne et les opérations triangulaires en direction du Tiers Monde*, Grenoble, novembre 1975 (ciclostilato).

natura strategica²⁰. Abbiamo visto quanto modeste sono le prospettive che l'industrializzazione dei paesi del Mediterraneo sia promossa da congrui apporti esteri, tramite investimenti diretti. Non abbiamo considerato però le prospettive d'industrializzazione legate all'investimento interno. In alcuni paesi tali investimenti sono considerevolissimi e metteranno abbastanza presto capo a una struttura industriale di riguardo. A quel punto l'industria nazionale dei paesi in questione avrà un grave problema di esportazione, soprattutto perché, a parte le produzioni export-oriented, il mercato interno non sarà immediatamente in grado di assorbire le quantità prodotte da impianti la cui economicità è assicurata da alti livelli di produzione. Inoltre queste produzioni non saranno quelle scelte dalle multinazionali e dagli altri investitori occidentali, cioè produzioni di componenti o di altri prodotti decentrati al terzo stadio del ciclo del prodotto semplicemente per essere riesportati. Qualcuna di queste produzioni, anche a seguito della cessione di impianti che bene o male è in corso (contratti chiavi in mano, « joint ventures », etc.), potrà essere competitiva con quelle degli stessi paesi industrializzati. I paesi industrializzati non concederanno facilmente o non concederanno affatto l'accesso a tali produzioni. Investire, pertanto, acquisendo partecipazioni nelle industrie americane ed europee, è un'importante mossa strategica per assicurarsi domani un accesso per le produzioni nazionali.

Detto questo, è chiaro l'ostracismo agli investimenti dei paesi produttori e risulta anche chiaro perché nei negoziati in corso, come per esempio nel dialogo euroarabo, tanta importanza venga data, invece, dai partners meno sviluppati agli aspetti politici della cooperazione. Una premessa politica è infatti necessaria per consentire il pieno sviluppo di una strategia d'industrializzazione che prospetta una rifondazione complessiva della divisione internazionale del lavoro, la quale non dipende solo dagli sforzi dei paesi interessati, né dagli investimenti internazionali in questi stessi paesi, ma anche dalle possibilità che si consentono loro di integrarsi nell'economia internazionale in modo più rapido e meno subordinato.

A conclusione di quanto appena detto, si può sottolineare che:

a - le migliori prospettive di stabilità politica e d'integrazione e/o cooperazione economica che si vanno affermando in Medio Oriente lasciano presumere che la corrente d'investimenti interaraba attualmente in corso superi la motivazione dell'assistenza finanziaria e si concreti in una maggiore formazione di capitale reale e in un maggior grado di industrializzazione dei paesi interessati;

²⁰ Questo argomento è trattato da G. Luciani, *L'Opec nell'economia internazionale*, Torino, Einaudi, 1976, pp. 81-82.

b - esistono validi motivi per incentivare gli investimenti dei paesi produttori del Mediterraneo nell'industria dei paesi industrializzati; tali investimenti assicurano un qualche controllo della tecnologia, ma soprattutto assicurano nel medio e lungo termine un controllo dell'accesso ai mercati industrializzati dei prodotti della nascente industria dei paesi produttori; tuttavia, questi investimenti sono assai rari, riguardano settori a tecnologia standardizzata (acciaio, automobili) e sono in gran parte ostacolati dai governi.

Conclusioni

Da quanto è stato detto in precedenza si possono trarre due conclusioni generali:

a - gli investimenti internazionali manifatturieri nel Mediterraneo hanno scarso rilievo, in particolare per quanto riguarda i paesi del Medio Oriente e del Nord Africa; esiste una tendenza a concentrare nuovamente gli investimenti nell'area industrializzata, tralasciando le aree meno sviluppate; esiste una tendenza a ostacolare investimenti dei paesi produttori nelle aree industrializzate; gli investimenti degli stessi paesi produttori nei paesi mediterranei mostrano qualche prospettiva, ma sempre assai debole;

b - le prospettive della divisione internazionale del lavoro confermano la gerarchizzazione implicita nel ciclo del prodotto, ma è difficile valutare la reale incidenza di questa gerarchizzazione poiché le prospettive di decentramento non appaiono quantitativamente significative; la divisione del lavoro che si prospetta a livello internazionale, e in particolare il ruolo della Germania federale in essa, suggeriscono una spaccatura del Mediterraneo ancora più profonda di quella oggi esistente fra sponda sud e nord, mentre lasciano abbastanza invariate le modeste prospettive di decentramento già rilevate.

Riferimenti bibliografici (non citati nel testo)

- Achilladelis B., *Tendances nouvelles dans l'industrie pétrochimique: aperçu général*, Centre de développement de l'Ocde, Cd/Ti (74) 27, Paris, novembre 1974 (ciclostilato).
- Chapin J. Y., Nash J.D., *L'utilisation des revenus du pétrole arabe et irakien*, East-West, Bruxelles, 1974 (ciclostilato).
- Chatelus M., *Stratégies pour le Moyen Orient*, Paris, Calmann-Lévy, 1974.
- Colombo U., *Influenza geopolitica sulla strategia degli investimenti: un punto di vista italiano sullo sviluppo petrolchimico auspicabile per l'Europa occidentale*, « La chimica e l'industria », vol. 58, agosto 1976, pp. 567-572.
- Comités régionaux d'expansion économique Languedoc-Roussillon-Cévennes, Provence-Côte d'Azur-Corse, *Les perspectives d'industrialisation des pays du bassin méditerranéen*, luglio 1975 (ciclostilato).
- Commission des Communautés Européennes, Direction générale des affaires industrielles et technologiques, *Etude sur les entreprises multinationales*, marzo 1976 (ciclostilato).
- Corm G., *Les effets monétaires et financiers pour les pays arabes du rajustement des prix du pétrole*, « Proche Orient-Etudes économiques » (Beirut), mag.-dic. 1975, pp. 9-35.
- Datar, Sesame, *Scénarios européens*, Paris, La Documentation française, Travaux et recherches de prospective, n. 47, marzo 1974.
- Datar, Sesame, *Industries en Europe*, Paris, La Documentation française, Travaux et recherches de prospective, n. 46, dicembre 1973.
- Delapierre M., *La vente internationale de la technologie: l'optique de la firme*, Paris, Centre de développement de l'Ocde, Cd/Ti (75) 10, luglio 1975 (ciclostilato).
- Franko G. L., *Prospects for Industrial Joint Ventures in the Oil Exporting Countries of the Middle East and North Africa*, Paris, Oecd, Development Centre, Cd/Ti (75) 13, settembre 1975 (ciclostilato).
- Grese, Ciheam, *Essai de réflexion sur les structures industrielles*, documento presentato al seminario di Vienna del 3-5 luglio 1975 su *Un ré déploiement juste et équilibré des ressources en main d'oeuvre et des capacités d'absorption et d'investissement entre les pays méditerranéens*, Paris, 1975 (ciclostilato).
- Grese, Ciheam, *Séminaire sur le rôle industriel et financier du surplus dégagé par les hydrocarbures pour l'industrialisation du Moyen Orient*, Paris, 2-3 aprile 1975.
- Hahn V. G. A., *La technologie et l'économie de l'industrie pétrochimique: vers un nouvel examen*, Paris, Centre de développement de l'Ocde, Cd/Ti (74) 29, novembre 1974 (ciclostilato).
- Idcas, *A Strategy for Arab Industrial Development*, 3rd Conference on Arab States Industrial Development, doc. .Idc-3/Ip/1, Tripoli, 7-14 aprile 1974 (ciclostilato).
- Idcas, *An Approach to Industrial Development Strategy and Arab Industrial Cooperation*, 4th Conference on Industrial Development for Arab States, doc. Idc-4/Wp, Baghdad 12-19 dicembre 1976.
- Irep, *Interventions de quelques firmes multinationales dans le bassin méditerranéen*, Grenoble, marzo 1972 (ciclostilato).
- Judet P., *Stratégies industrielles et modes d'accumulation du capital dans le bassin méditerranéen et le Moyen Orient*, Grenoble, Irep, convegno

- internazionale su *Internationalisation du capital*, 4-6 giugno 1974 (ciclostilato).
- La Documentation française, *Perspectives de la localisation internationale des activités industrielles*, giornate di studio del 28-29 aprile 1976, *Études de politique industrielle*, n. 10, Paris, 1976.
- Le Moal Y., *Réflexions sur la place de l'industrie dans le nouvel ordre économique mondial. Essai sur le devenir de la pétrochimie méditerranéenne*, Montpellier, Grese, Ciheam, ottobre 1975 (ciclostilato).
- Le Moal Y., *Réflexions sur la place de l'industrie dans le nouvel ordre économique mondial: Solmer et les sidérurgies des pays industriels, éléments pour l'analyse des relations nord-sud*, Montpellier, Grese, Ciheam, ottobre 1975 (ciclostilato).
- Monaldi V., *Principali caratteristiche della cooperazione finanziaria tra i paesi esportatori di petrolio e gli altri paesi in via di sviluppo*, « Note economiche », IX, n. 2-3, 1976.
- Nikolinakos M., *The Concept of the 'European South' and the North-South Problem in Europe*, Internationales Institut fuer vergleichende Gesellschaftsforschung, Berlin, maggio 1975 (ciclostilato).
- Ocde, Centre de développement, *Ajustement en vue des échanges. Etudes des problèmes et politiques d'ajustement industriel*, Paris, 1975.
- Sei (Servizi esecutivi per l'industria), *Il ruolo dell'acciaio nello sviluppo economico e industriale dei paesi del bacino mediterraneo*, 2 voll., Roma, 1973.
- Unctad, *Rôle des sociétés transnationales dans le commerce des articles manufacturés et semi-finis des pays en développement*, Nairobi, maggio 1975, Td/185/Supp. 2 (ciclostilato).

II. La strategia delle imprese multinazionali nel Mediterraneo

di Giacomo Luciani

Introduzione ed alcune definizioni

Questa ricerca nasce nel contesto di un piú vasto sforzo di comprensione di variabili non solo economiche, ma anche politiche e strategiche. Il problema sul quale essa dovrebbe gettare luce non è di per sé economico, ma politico (e nemmeno strettamente di politica economica). Si tratta di comprendere se l'area del bacino mediterraneo diverrà, in un futuro certo non troppo vicino, ma nemmeno troppo lontano, un centro di integrazione e di cooperazione — economica e politica —; o se continuerà ad essere, come è attualmente, il luogo dello scontro fra Occidente ed Oriente, fra mondo sviluppato e mondo in via di sviluppo, fra esportatori ed importatori di petrolio.

La risposta, inutile dirlo, dipende da moltissime variabili. Fra queste vi è certamente anche il comportamento delle imprese multinazionali. Esse possono, attraverso la loro strategia industriale¹, rendere piú o meno probabile l'una o l'altra delle due possibili soluzioni: cooperazione o confronto.

Questa premessa è necessaria per comprendere le definizioni che delimitano il nostro studio.

Innanzitutto, la nostra definizione di area mediterranea (si veda la nota 1 dell'introduzione) è particolare: essa comprende i seguenti paesi: Portogallo, Spagna, Grecia, Turchia, Cipro, Malta, Siria, Iraq, Kuwait, Arabia Saudita, Unione degli emirati arabi, Egitto, Libia, Tunisia, Algeria e Marocco.

¹ Con « strategia industriale » intendo il complesso delle decisioni che riguardano la localizzazione della capacità produttiva, la direzione e la dimensione dei flussi geografici di merci, la quantità ed il tipo di manodopera impiegata, come pure la sua remunerazione.

Italia e Francia sono escluse dalla definizione perché fanno parte della Comunità europea: il comportamento delle imprese multinazionali in questi paesi è legato più alla loro strategia europea, che non alla loro strategia mediterranea.

Analogamente Jugoslavia, Romania e Bulgaria sono escluse perché fanno parte del gruppo dei paesi socialisti, e ciò è di gran lunga l'aspetto più importante nella determinazione dell'atteggiamento delle imprese multinazionali.

Israele non è considerato perché la politica di boicottaggio praticata dai paesi arabi lo esclude dalla dialettica economica mediterranea, e lo pone in una condizione del tutto particolare.

Così definita, l'area mediterranea è chiaramente divisibile in due sottoaree: « Europa del sud » (Portogallo, Spagna, Grecia e Turchia) e « Nord Africa e Medio Oriente ». Queste due sottoaree non hanno quasi nulla in comune, ed il problema dell'atteggiamento delle imprese multinazionali si pone in termini totalmente diversi.

La caratteristica distintiva dell'Europa del sud è che essa costituisce la periferia povera e non industrializzata dell'Europa occidentale centrale. Ciò pone, nell'immediato e in prospettiva, numerosi problemi politici e sociali di difficile soluzione. La Grecia ha già formalmente richiesto di entrare a far parte della Comunità europea. La Spagna non ha ancora avanzato una richiesta formale, ma da anni la sua diplomazia è al lavoro per ottenere questo risultato. Molti prevedono che analoghe richieste da parte del Portogallo e della Turchia non si faranno attendere ancora per molto. Il problema è: sono interessate le imprese multinazionali ad investire in questi paesi, partecipando così attivamente a quel processo di industrializzazione che è indispensabile ad una piena entrata nella Comunità europea di questi paesi?

La situazione nei paesi del Nord Africa e del Medio Oriente è completamente diversa. Qui siamo di fronte ad una decisa volontà di industrializzazione da parte dei governi, volontà resa credibile nel caso di alcuni di essi dalle disponibilità finanziarie che essi hanno acquisito, direttamente od indirettamente, a seguito dell'aumento del prezzo del petrolio. L'atteggiamento di questi paesi nei confronti delle imprese multinazionali è vario: tutti però, anche se in forme diverse, chiedono la collaborazione delle imprese multinazionali. Il problema è: sono interessate queste imprese a collaborare?

Si può quindi subito affermare che non può esistere una strategia mediterranea dell'impresa multinazionale, se non come semplice somma di una sua strategia verso l'Europa del sud e di un'altra strategia verso il Nord Africa ed il Medio Oriente. Purtroppo anche queste due sottostrategie sono semplici aggregazioni di tanti diversi atteggiamenti quanti sono i paesi che compongono le aree in questione.

Tali aree, infatti, sono estremamente frammentarie e diversificate dal punto di vista dell'impresa multinazionale. Ciò è particolarmente evidente nel caso del Nord Africa e Medio Oriente. Solo alcuni dei paesi dell'area hanno giacimenti di petrolio; altri ne sono del tutto privi. Alcuni hanno popolazioni rilevanti, altri popolazioni irrisorie. Alcuni hanno governi che perseguono una politica di intervento dello stato nell'economia, altri sono retti da regimi feudali. Il livello degli scambi fra di loro è minimo: la maggior parte del commercio estero si svolge con paesi esterni all'area, principalmente con quelli europei. I tentativi di integrazione economica, che sono condotti o dalla Lega araba o dall'Oapec (Organization of Arab Petroleum Exporting Countries), sono finora risultati modesti, anche se sarebbe errato dimenticarli come irrilevanti. Tutto ciò vuol dire che, dal punto di vista dell'impresa multinazionale, non esiste il « Nord Africa e Medio Oriente »: esiste solo un lungo elenco di stati individuali.

Lo stesso vale per l'Europa del sud. La struttura economica dei quattro paesi che compongono l'area è alquanto diversificata. La Spagna è un paese con una notevole popolazione ed un certo grado di industrializzazione. Il Portogallo è molto più piccolo e molto più arretrato. Così pure vi è una notevole differenza tra il grado di industrializzazione della Grecia e quello della Turchia. Tale differenza è solo parzialmente compensata dalla maggiore popolazione di quest'ultimo paese.

Ci si potrebbe allora domandare: quale è il senso di una ricerca sulla strategia mediterranea delle imprese multinazionali, quando già a priori si sa che essa non esiste in quanto tale? Il significato della ricerca è che le singole strategie nei confronti di ciascun paese non sono fra loro indipendenti, ma interagiscono strettamente. Ciò è ancor più vero se dal punto di vista della singola impresa ci si sposta a considerare l'operato di tutte le imprese multinazionali. È chiaro allora che talune decisioni di insediamento in certi paesi dell'area ne condizioneranno altre in altri paesi (facilitandole od ostacolando).

L'esistenza di queste interrelazioni permette di dare un ordine alle singole strategie, e di discutere dei possibili scenari sulla futura presenza delle imprese multinazionali nell'area considerata.

La discussione di simili scenari è possibile solo entro ben determinati limiti temporali. Le scelte di strategia industriale sono quelle che determineranno la struttura produttiva ed i flussi commerciali nell'arco del prossimo decennio. Spingere lo sguardo oltre il 1985 aprirebbe la porta ad una mera speculazione intellettuale. Limitarsi ad un orizzonte più vicino toglierebbe molto interesse alla ricerca, poiché è chiaro che nell'arco dei prossimi cinque anni i mutamenti di fatto saranno di necessità molto limitati, e al massimo emergeranno delle linee di tendenza.

Un orizzonte temporale è necessario anche per precisare il significato dei due termini; integrazione o confronto. Essi hanno infatti un senso solo all'interno di una prospettiva temporale finita e delimitata. Nell'arco dei prossimi dieci anni riusciranno i paesi del Nord Africa e del Medio Oriente ad installare una propria capacità produttiva nel settore manifatturiero? Se sí, cercheranno uno sbocco di mercato nella Comunità europea? Sarà consentito loro l'accesso al mercato comunitario? Non sarà la concorrenza proveniente da quei paesi a danno dei paesi dell'Europa del sud? È possibile che delle imprese installino degli impianti nei paesi dell'Europa del sud per esportare verso i paesi del Nord Africa e del Medio Oriente? A seconda della risposta data a queste domande prevarrà, nei prossimi dieci anni, un modello di integrazione o un modello di confronto.

Per integrazione intendiamo aumento dei flussi commerciali nei due sensi, e quindi apertura dei mercati europei alle esportazioni dei paesi arabi, ed installazione di capacità produttiva nell'Europa del sud in funzione tanto dei mercati arabi che di quelli dell'Europa comunitaria.

Per confronto intendiamo prosecuzione della situazione attuale, cioè della tendenza a concentrare la capacità produttiva della industria manifatturiera nell'Europa comunitaria e prevalenza di scambi di manufatti contro materie prime e taluni prodotti alimentari.

È chiaro che la scelta fra integrazione e confronto non dipende solo dall'operato delle imprese multinazionali, poiché queste sono responsabili o coinvolte solo in certe decisioni di investimento, mentre sono estranee ad altre. Può ben darsi che prevalga un clima di confronto anche in presenza della volontà da parte delle multinazionali di estendere le loro operazioni al Mediterraneo. È anche possibile che finisca coll'imporsi invece un processo di integrazione anche in presenza di atteggiamenti conservatori da parte delle multinazionali: ma perché ciò avvenga i paesi del Mediterraneo dovrebbero superare difficoltà formidabili, e non riuscirebbero certo a farlo nell'arco del decennio. Di ciò essi sono ben coscienti, ed è per questo che richiedono una cooperazione delle imprese adottando una chiara divisione fra politica ed affari. Possiamo quindi dire, in prima approssimazione, che la cooperazione delle imprese multinazionali è condizione necessaria ma non sufficiente per una evoluzione verso una maggiore integrazione dell'area.

Non in tutti i settori la cooperazione delle imprese è altrettanto necessaria, ed è questo il motivo per cui ci occupiamo della industria manifatturiera, escludendo l'industria petrolifera e petrolchimica di base.

La logica dell'industria petrolifera e della petrolchimica di base

è totalmente diversa da quella di qualunque altra industria, tanto preponderante è la disponibilità del petrolio. Ciò si riflette chiaramente nei dati sugli investimenti diretti nel Mediterraneo nel passato: il settore petrolifero è l'unico che si è sviluppato nell'area.

L'esperienza del futuro sarà certamente diversa, nel senso che una più grande percentuale del greggio estratto nell'area mediterranea sarà in essa trasformato in prodotti raffinati e petrolchimici di base. Ma ciò non basterebbe a creare una condizione di integrazione. Come è ben noto, infatti, l'impatto dell'industria petrolifera e petrolchimica sulla struttura economica circostante è minimo; esse tendono ad assumere la caratteristica di « enclaves » moderne in un contesto che rimane arretrato.

Quindi, da un lato il comportamento futuro delle imprese multinazionali nelle attività a valle dell'industria petrolifera è facilmente prevedibile; dall'altro il suo impatto sull'alternativa fra confronto e cooperazione è ridotto. È il comportamento delle imprese multinazionali nelle attività manifatturiere che assume valore discriminante.

L'esperienza del passato

La difficoltà della discussione della strategia delle imprese multinazionali nell'area mediterranea deriva in gran parte dal fatto che in passato gli investimenti diretti nel settore manifatturiero sono stati minimi. I dati disponibili sono alquanto limitati, e già questo è un indice della scarsa rilevanza del fenomeno. Quelli che siamo riusciti a raccogliere sono mostrati nelle tabelle II/1-7.

La tabella II/1 dà una misura dell'importanza del Mediterraneo per le imprese multinazionali che hanno origine al di fuori degli Stati Uniti, riferendosi al numero di filiali esistenti nella regione relativamente al totale delle filiali in tutto il mondo. Si tratta di dati chiaramente imprecisi, perché non vi è alcuna indicazione della dimensione di ciascuna filiale. Ciò porta ad esagerare l'importanza delle filiali più piccole: se ne dovrebbe concludere che questi dati tendono ad esagerare l'attrazione esercitata dai paesi mediterranei. Per questo è ancora più evidente quanto sia limitata l'attrazione esercitata dai paesi mediterranei. Per di più la grande maggioranza delle filiali sono concentrate in un solo paese: la Spagna (con l'eccezione del settore petrolifero).

La tabella II/2 riporta dati analoghi per le imprese multinazionali americane. Anche per queste imprese si nota che l'interesse è complessivamente limitato e fortemente concentrato sulla Spagna.

La tabella II/3 mostra la distribuzione per paese di origine delle

TAB. II/1. Ripartizione percentuale del numero di filiali manifatturiere di imprese multinazionali non americane nel Mediterraneo per paese e per gruppi merceologici (al 1-1-1971)

	Portogallo	Spagna	Grecia	Turchia	Iran	Mashrek	Maghreb	Mediterraneo	Mondo	
									%	numero totale
Alimentari e tabacco	0,7	1,8	0,1	0,3	0,0	0,0	0,0	2,9	100	685
Tessili e confezioni	1,4	3,6	0,0	0,4	0,4	0,0	0,0	5,8	100	279
Legname, mobilio e carta	0,5	1,0	0,0	0,0	0,5	0,0	1,0	3,0	100	210
Prodotti chimici	1,4	4,8	0,6	1,2	0,3	0,5	0,5	9,3	100	1.258
Petrolio	0,5	1,6	0,0	0,5	1,0	2,1	4,2	9,9	100	192
Gomma e pneumatici	0,9	7,5	1,9	0,9	0,0	0,0	0,0	11,2	100	106
Metalli non lavorati	1,2	2,2	0,2	0,2	0,2	0,7	0,2	4,9	100	413
Metalli lavorati e macchinari non elettrici	0,7	2,1	0,3	0,3	0,5	0,5	1,0	5,4	100	605
Macchine elettriche ed elettronica	0,5	3,6	1,3	0,6	0,8	0,5	1,5	8,8	100	787
Macchinari da trasporto	2,0	5,7	0,0	1,6	0,8	0,8	0,4	11,3	100	246
Apparecchi di precisione	0,0	2,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,6	100	78
Altre	0,6	4,8	0,3	0,0	0,6	0,0	0,6	6,9	100	336

Fonte: J. W. Vaupel, J. P. Curham, *The World's Multinational Enterprises*, Centre d'Etudes Industrielles, Genève, 1974, pp. 51-55.

TAB. II/2. Ripartizione percentuale del numero di filiali manifatturiere di imprese multinazionali americane nel Mediterraneo per paese e per gruppi merceologici (al 1-1-1968)

	Portogallo	Spagna	Grecia	Turchia	Iran	Mashrek	Maghreb	Mediterraneo	Mondo	
									%	numero totale
Alimentari e tabacco	0,6	3,3	0,2	0,2	0,2	0,6	0,4	5,5	100	509
Tessili e confezioni	1,0	2,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	3,0	100	102
Legname, mobilio e carta	0,5	4,5	0,5	0,0	0,0	0,0	0,5	6,0	100	199
Prodotti chimici	0,6	3,4	0,7	0,3	0,5	0,5	0,3	6,3	100	1.093
Petrolio	0,0	2,9	0,5	0,5	1,9	4,9	0,5	11,2	100	206
Gomma e pneumatici	2,7	2,7	0,0	1,8	1,8	0,9	1,8	11,7	100	113
Metalli non lavorati	0,0	0,9	1,8	0,9	0,0	0,9	0,9	5,4	100	112
Metalli lavorati e macchinari non elettrici	0,2	3,2	0,4	0,4	0,2	0,0	0,4	4,8	100	530
Macchine elettriche e elettronica	0,0	1,1	0,3	1,1	0,3	0,0	0,3	3,1	100	359
Macchinari da trasporto	0,4	2,7	0,0	0,9	0,0	0,0	0,4	4,4	100	226
Apparecchi di precisione	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100	74
Altre	0,4	1,7	0,4	0,0	0,4	0,4	0,4	3,7	100	233

Fonte: Vaupel, Curham, *op. cit.*, pp. 59-63.

TAB. II/3. Ripartizione percentuale per paese di origine delle filiali delle multinazionali non americane nel Mediterraneo (al 1-1-1971)

	Portogallo	Spagna	Grecia	Turchia	Iran	Mashrek	Maghreb	Mediterraneo	Mondo	
									%	numero totale
Regno Unito	0,8	2,1	0,5	0,5	0,4	0,6	0,3	5,2	100	2.269
Germania federale	1,3	5,7	1,5	2,1	1,1	0,8	0,6	13,1	100	792
Francia	2,5	9,3	0,6	0,9	0,9	1,6	7,5	23,3	100	429
Italia	1,7	14,0	0,9	1,7	0,0	1,8	4,1	24,2	100	133
Belgio e Lussemburgo	2,4	5,3	0,9	0,0	0,6	0,6	1,4	11,2	100	276
Paesi Bassi	0,4	2,0	0,4	0,4	0,9	0,0	1,7	5,8	100	479
Svezia	1,3	1,9	0,0	0,0	1,4	0,8	0,0	5,4	100	171
Svizzera	1,2	4,0	0,7	1,2	0,0	0,5	0,0	7,6	100	397
Giappone	1,4	0,8	0,0	0,0	1,0	0,4	0,5	4,1	100	483
Canada	0,0	2,2	0,0	0,7	0,0	0,0	0,8	3,7	100	201
Altri (diversi dagli Usa)	0,0	2,2	0,0	0,0	0,0	1,2	0,0	3,4	100	100

Fonte: Vaupel, Curham, *op. cit.*, pp. 107-111.

multinazionali non americane che hanno filiali nel Mediterraneo. Risulta che le maggiormente interessate all'area sono le imprese con base in Italia e in Francia; la presenza di imprese tedesche e belghe non è indifferente, anche se relativamente minore. Ancora una volta è evidente la concentrazione sulla Spagna.

I dati della tabella II/4 suddividono le filiali a seconda del loro prevalente orientamento di mercato (i dati sono disponibili soltanto per le imprese multinazionali non americane). Ciascuna filiale è considerata prevalentemente orientata al mercato locale se vi realizza più del 50% del suo fatturato; altrimenti viene classificata come preva-

TAB. II/4. Ripartizione percentuale del numero di filiali di multinazionali non americane a seconda del paese e del mercato principale delle filiali (al 7-7-1971)

	Portogallo	Spagna	Grecia	Turchia	Iran	Mashrek	Maghreb
Mercato interno	90	97	90	100	94	72	69
Mercato esterno	10	3	10	0	6,3	28	31
Percentuale totale	100	100	100	100	100	100	100
Numero totale	39	134	20	25	16	18	13

Fonte: Vaupel, Curham, *op. cit.*, p. 378.

lentemente orientata all'esportazione. Come si vede chiaramente, solo poche filiali esportano più del 50% della loro produzione.

I dati della tabella II/5 sono diversi dai precedenti perché l'interessamento delle imprese multinazionali è misurato dal valore contabile degli investimenti anziché dal numero delle filiali. Questo tipo di dati è sistematicamente disponibile solo per le multinazionali americane; ma la conclusione non muta: il Mediterraneo non ha attratto notevoli investimenti. La Spagna da sola ospita più del 50% di tutti gli investimenti americani nel Mediterraneo. Alcuni dati sono davvero incredibilmente bassi: che vi siano solo 143 milioni di dollari investiti nell'intero continente africano, eccetto il Sud Africa, nel settore manifatturiero vuol dire necessariamente che le imprese americane si sono limitate a costruire qualche magazzino, qualche attrezzatura di confezionamento, ma nessun impianto vero e proprio.

Il quadro appare molto diverso se lo si osserva dal punto di vista del paese ospite: le imprese multinazionali sono molto importanti per il Mediterraneo, anche se il Mediterraneo non è importante per loro.

TAB. II/5. *Valore contabile degli investimenti delle società americane in alcuni paesi alla fine del 1973 (milioni di dollari)*

	Settore industriale	Settore manifatturiero
Spagna	1.017	563
Altri in Europa occidentale *	1.086	378
Altri in Africa **	2.830	143
Altri in Medio Oriente ***	2.682	130
<i>Totale parziale</i>	7.615	1.214
Canada	28.055	12.635
Cee	31.257	18.962
America latina	18.452	6.460
Tutte le aree	107.268	45.791
Percentuale del totale parziale sul totale generale	4,5	3,5

* comprende Austria, Cipro, Finlandia, Gibilterra, Grecia, Islanda, Malta, Portogallo, Turchia e Jugoslavia.

** comprende la Repubblica araba unita e tutti gli altri paesi dell'Africa eccetto il Sud Africa.

*** Bahrein, Iran, Israele, Giordania, Kuwait, Libano, Qatar, Arabia Saudita, Yemen del sud, Siria, Unione degli emirati arabi, Oman e Yemen del nord.

Fonte: « Survey of Current Business », agosto 1974.

TAB. II/6. *Indicatori relativi alle filiali di imprese multinazionali appartenenti alle 500 piú grandi imprese industriali spagnole, 1973 (percentuali sui totali relativi alle 500 piú grandi imprese industriali)*

Settori	Vendite	Profitti al lordo delle imposte	Addetti
Alimentari e bevande	35,6	41,5	31,6
Materiale da costruzione	43,1	36,9	54,3
Prodotti meccanici	42,4	57,3	44,1
Materiali elettrici	63,7	72,5	59,0
Metalli non ferrosi	22,3	33,0	29,0
Minerali	56,4	95,0	14,4
Carta ed editoria	14,1	15,1	13,1
Prodotti chimici	74,1	75,5	73,1
Acciaio e metalli	27,0	29,1	30,4
Tessili	6,6	21,6	7,0
Mezzi da trasporto	81,8	80,8	82,1
Totale	40,0	36,9	35,4

Fonte: C. Perrakis, *Market Structure and Economic Performance of Foreign Affiliates and Indigenous Spanish Enterprises*, ciclostilato.

I dati raccolti nella tabella II/6 danno un'idea della situazione in Spagna: essi mostrano l'importanza delle filiali di imprese multinazionali fra le 500 maggiori imprese industriali spagnole, importanza misurata attraverso la quota sul totale del fatturato, dei profitti e dell'occupazione. Se si considera l'intero insieme delle 500 imprese, le filiali di imprese multinazionali generano il 40% del fatturato, il 36,9% dei profitti al lordo delle imposte, ed il 35,4% dell'occupazione. Se si considerano i singoli settori si vede come in taluni casi il peso delle filiali di imprese multinazionali diventa davvero alto (macchinario elettrico, prodotti chimici, mezzi di trasporto).

I dati disponibili mostrano che l'importanza relativa delle imprese multinazionali in altri paesi del Mediterraneo è inferiore, ad eccezione forse del Portogallo. Ad esempio, i dati disponibili per la Turchia mostrano che le filiali di imprese multinazionali costituiscono il 2,9% del fatturato totale nel settore della produzione di beni di consumo, il 19,9% nel settore della produzione dei beni intermedi, ed il 28,7% nel settore della produzione di beni capitale (tab. II/7). Questi dati, tuttavia, si riferiscono non solo alle imprese maggiori, bensì all'universo delle imprese industriali che occupano almeno 10 persone; è quindi logico che il peso relativo delle multinazionali appaia inferiore a quanto è in Spagna.

TAB. II/7. *Turchia: percentuale delle filiali di imprese multinazionali sulle vendite del settore manifatturiero, 1973*

Settori	Vendite totali (milioni di \$)	Vendite delle filiali estere (milioni di \$)	%
Beni di consumo	3.748	112	2,9
Beni intermedi	1.388	277	19,9
Beni capitali	1.647	473	28,7
Totale	6.783	862	12,7

Fonte: Ministero del Commercio, *Foreign Investment Survey*, Ankara, 1973.

Il fatto che le imprese multinazionali già ora abbiano un peso importante nell'economia mediterranea anche se hanno manifestato fino ad oggi scarso interesse per la regione non dipende tanto dal comportamento delle multinazionali quanto dal basso grado di industrializzazione dei paesi del bacino mediterraneo. Dobbiamo allora spiegare perché fino a tutto il 1973 il Mediterraneo è stato visto da quasi

tutte le imprese multinazionali che operano nel settore manifatturiero come un'area di scarsissimo interesse.

Ciò non è affatto sorprendente. Il dibattito sulle motivazioni dell'investimento diretto all'estero ha accertato che nella maggior parte dei casi l'elemento determinante è l'estensione e l'accessibilità del mercato. L'investimento diretto ha origine da un flusso di esportazioni. Esso si verifica nel momento in cui le dimensioni del mercato nazionale sono divenute tali da assorbire la produzione di un'unità produttiva economica, ed i costi di trasporto o di altro genere rendono meno conveniente la prosecuzione delle esportazioni. In questa logica, la variabile chiave per la determinazione dell'importanza dell'afflusso di investimenti diretti è la dimensione del mercato interno. A sua volta, la dimensione del mercato interno dipende, in generale, dalla dimensione della popolazione e dal reddito pro capite. La distribuzione del reddito, l'ammontare e la natura della spesa pubblica possono influenzare il comportamento di singole imprese, ma è difficile che possano mutare il quadro generale.

A parità di dimensione del mercato interno, ha importanza la sua accessibilità, cioè il livello delle spese di trasporto e delle barriere tariffarie e non tariffarie all'entrata. Ma se la dimensione del mercato interno è insufficiente, non bastano le barriere all'entrata a stimolare l'afflusso di investimenti diretti.

Un'altra variabile importante è la possibilità che insorga una concorrenza interna. In altre parole, l'impresa multinazionale può affrettare la sua decisione di passare dall'esportazione alla produzione in loco, se essa teme che un'impresa del paese possa validamente entrare in concorrenza con la sua produzione.

Qualora esistano le condizioni economiche per un flusso di investimento diretto, assumono valore discriminante le condizioni politiche, cioè l'atteggiamento delle autorità di governo nei confronti degli investimenti esteri.

Se questi sono i criteri fondamentali di giudizio, allora è facile concludere che il Mediterraneo non offre condizioni favorevoli allo sviluppo delle imprese multinazionali. Il livello della integrazione regionale è minimo — fatta eccezione per formazioni quali la Cee e, in passato l'Efta. Ne consegue che nella maggior parte dei casi l'impresa multinazionale deve prendere in considerazione solo il mercato nazionale, e nella maggior parte dei paesi del Mediterraneo questo ha dimensioni ridotte. L'unico paese che ha un mercato interno di dimensioni « interessanti » è la Spagna.

La considerazione delle altre variabili che concorrono a determinare l'afflusso di investimenti diretti non fa che rafforzare la conclusione negativa suggerita dalla ristrettezza dei mercati nazionali.

La maggior parte dei paesi dell'area ha mantenuto un atteggiamento poco favorevole alle imprese multinazionali. È il caso dell'Egitto fino al 1973, della Tunisia fino al 1970, della Libia dal 1969, dell'Algeria dall'indipendenza, dell'Iraq dal 1958, della Siria fino al 1974; perfino in Marocco esiste un programma di « marocanisation », la cui efficacia è sí discutibile, ma che costituisce comunque un elemento di disturbo per le imprese multinazionali. Anche la Spagna ha mantenuto un atteggiamento di chiusura fino all'inizio degli anni 60, e tuttora le correnti di destra vedono con diffidenza la penetrazione del capitale straniero. E quanto al Portogallo, fino a che Salazar detenne il potere la politica economica del governo era tesa a limitare non solo gli investimenti esteri, ma lo stesso processo di sviluppo industriale.

Si consideri, d'altra parte, che i mercati mediterranei sono stati, per lo piú, facilmente accessibili. Il Mediterraneo è contiguo al polo industriale dell'Europa comunitaria, e le spese di trasporto non sono certo rilevanti. Inoltre i mercati dei paesi mediterranei sono stati in passato piuttosto « aperti »: una buona parte dei paesi dell'area ha raggiunto l'indipendenza solo nel dopoguerra, e l'Algeria non prima del 1962; il Portogallo apparteneva all'Efta, mentre Grecia, Turchia, Cipro, Malta, Tunisia e Marocco sono associati alla Comunità europea, e questo impedisce loro di adottare politiche tariffarie intensamente protettive. Solo la Spagna, ancora una volta, è un paese dal mercato non molto facilmente accessibile.

Infine, il pericolo che insorgesse una concorrenza da parte dei produttori nazionali è stato in passato, ed è tuttora, minimo. In questo fanno eccezione, oltre alla Spagna, la Grecia e forse la Turchia. Ma in tutti gli altri paesi non esiste un settore manifatturiero privato in formazione; non esistono, cioè, quelle imprese di dimensioni medio-piccole ma con chiara organizzazione industriale che possano fare il salto qualitativo e tentare di imitare il prodotto straniero. La struttura produttiva è, al contrario, fortemente polarizzata, con un settore artigiano da un lato e, dall'altro, grandi imprese pubbliche e parapubbliche nei settori di base. Anche in Spagna, del resto, l'intervento pubblico nella economia è di importanza capitale (Ini), ma esso è stato conformato su criteri privatistici, ed ha incoraggiato la formazione di « joint ventures » con imprese straniere.

Ciò fa sí che le imprese multinazionali non solo non siano incoraggiate ad installare capacità produttive in loco dalla necessità di adottare misure difensive, ma siano scoraggiate dalla assenza di un « ambiente industriale », cioè di quel tessuto di imprese sussidiarie, fornitrici di servizi o di parti e componenti elementari e standardizzati, delle quali qualsiasi impresa manifatturiera ha bisogno.

Prima di concludere la nostra analisi del comportamento passato delle multinazionali nel Mediterraneo dobbiamo discutere un ultimo punto: la possibilità di investimenti diretti centrati sulla produzione per l'esportazione, ed attratti dall'abbondante offerta di taluni fattori della produzione, ed in particolare di manodopera.

Il fenomeno costituito da questo tipo di investimento, caratteristico dell'ultimo stadio del ciclo del prodotto nella teorizzazione di Raymond Vernon², è relativamente recente, e le sue dimensioni non sono paragonabili a quelle dell'investimento in funzione di mercati locali. Esso ha fino ad oggi interessato principalmente il Messico e certi paesi dell'Asia sudorientale.

Perché non ha interessato i paesi del Mediterraneo? La risposta più ovvia è che dopotutto l'offerta di lavoro nei paesi del Mediterraneo non è poi così elevata. E indubbiamente, se si istituisce un paragone con l'Asia sudorientale, il Mediterraneo appare un'area poco favorevole agli investimenti volti all'esportazione.

Non vi è dubbio che si registra anche — almeno per il passato — una maggiore inerzia delle imprese europee rispetto a quelle degli Stati Uniti: le prime hanno continuato a fondarsi sulla immigrazione di manodopera e non si sono poste, fino a recentissimamente, il problema di localizzare gli impianti là dove la manodopera è più abbondante e costa meno.

Questa è dunque l'analisi del passato, e queste sono le motivazioni del mancato ingresso delle multinazionali manifatturiere nell'area mediterranea. Il problema è: possiamo prevedere un mutamento?

Dobbiamo allora domandarci cosa è cambiato nel quadro di riferimento. Certamente non è cambiata l'entità delle popolazioni, e gli sbalzi nel reddito pro capite di certi paesi sono soprattutto anomalie statistiche. È cambiato l'atteggiamento dei governi, almeno nella maggior parte dei paesi: dalla chiusura si è passati alla richiesta di collaborazione, anche se in forme che variano notevolmente da paese a paese. È cambiato il rapporto di forza a livello finanziario a causa dei surplus petroliferi. È possibile che cambi la collocazione internazionale, se Portogallo, Spagna, Grecia e Turchia entrassero nella Comunità europea. Soprattutto c'è un'iniziativa a livello politico in tutti i paesi dell'area, e le multinazionali non possono più ignorare o seguire la politica del « wait and see »: debbono entrare o rimanere fuori. Chi rimane fuori potrà forse rientrare in un secondo momento, ma non sarà facile.

Il Mediterraneo si presenta quindi come una occasione rischiosa. Per le multinazionali è una situazione del tutto nuova rispetto al pas-

² Le opere degli autori citati sono elencate in fondo al capitolo.

sato, e nuovi dovranno essere anche i criteri di giudizio. È una situazione per certi versi simile a quella dei paesi dell'Europa orientale, con la differenza — importantissima — che è diverso il grado di industrializzazione ed il peso relativo delle iniziative cui sono chiamate a collaborare le multinazionali rispetto al resto dell'economia. Diverso è anche il livello d'impegno richiesto alle multinazionali: un impegno molto superiore.

La novità della situazione che discutiamo giustifica il fatto che vengano espresse, a proposito della presenza futura delle multinazionali nel Mediterraneo, opinioni così estreme ed opposte quali quelle che abbiamo raccolto nel corso di questa ricerca. Non esiste assolutamente un « consenso » fra gli operatori delle multinazionali sulle prospettive di azione nel Mediterraneo: al contrario le opinioni sono fortemente divergenti. La mia impressione è che molte imprese ancora non percepiscano la natura del problema, o che comunque non abbiano maturato una strategia. In molti casi vi è notevole ignoranza sugli sviluppi economici nei paesi del Mediterraneo. Ancora più spesso, vi è un atteggiamento di estrema cautela: e poiché il Mediterraneo presenta indubbiamente notevoli rischi, ciò porta generalmente ad atteggiamenti negativi. Al contrario, presso le imprese che già operano nell'area o presso gli osservatori ed esperti di problemi mediterranei si riscontra generalmente un giudizio positivo sulle potenzialità dell'area. Discuteremo nel seguito gli elementi che, a mio parere, determinano l'uno o l'altro atteggiamento: per il momento interessa sottolineare la estrema varietà e provvisorietà dei punti di vista raccolti. Ciò impone al ricercatore di fare previsioni non solo su ciò che si farà sulla base di intenzioni espresse, ma anche sulla evoluzione stessa di queste intenzioni, ancora non definitive, tenendo conto degli sviluppi più recenti nell'area.

L'atteggiamento dei governi dell'area mediterranea verso le imprese multinazionali

L'atteggiamento dei governi dei paesi mediterranei nei confronti delle imprese multinazionali ha subito notevoli modificazioni nel corso degli ultimi anni. Tale evoluzione è stata particolarmente sensibile nel caso dei paesi arabi, ed è su questi che concentreremo l'attenzione in questo paragrafo. La discussione degli atteggiamenti dei paesi dell'Europa meridionale è meno interessante: Grecia e Turchia non hanno una « politica » nei confronti delle multinazionali, ma solo atteggiamenti (rispettivamente aperti e no); quanto al Portogallo, è ancora difficile dire quale sarà il suo atteggiamento nei prossimi tempi, an-

che se fino ad ora è stata assai chiara la volontà di evitare un conflitto con le imprese straniere. Rimane il caso della Spagna, che offre maggiore interesse per il modo in cui lo strumento pubblico di intervento e promozione dell'industria (l'Ini) si è associato ad imprese straniere, formando importanti « joint ventures ».

Fra i paesi arabi quello che attualmente segue la politica di maggiore incoraggiamento nei confronti degli investimenti esteri sembra essere la Tunisia. Dopo aver seguito una politica ostile agli investimenti esteri, l'atteggiamento di quel paese è mutato radicalmente nel 1972. In quell'anno venne infatti approvata una legge che aveva lo scopo di incentivare le iniziative industriali volte all'esportazione. Oltre a concedere varie forme di agevolazioni fiscali, veniva istituita la Agence de promotion des investissements, con lo scopo di fornire consulenza ed assistenza al potenziale investitore. Sebbene la legge non riguardi solo gli investimenti esteri, ma anche quelli nazionali purché siano principalmente volti all'esportazione, a premere per la sua approvazione sono state anche imprese straniere, ed in particolare tedesche. Difatti, nei primi anni di applicazione della legge una buona parte dei progetti approvati ha avuto origine dall'estero, ed in particolare dalla Germania federale³.

Il governo tunisino sembra dunque dare per scontato che il mercato interno del paese non è sufficiente ad attirare l'investimento estero, e punta decisamente su di un modello di industrializzazione volto all'esportazione. In ciò (nella proiezione verso l'esterno del processo di industrializzazione) la politica tunisina è simile a quella dei paesi arabi del Golfo (Arabia Saudita, Unione degli emirati arabi, Kuwait). Ma la similitudine è più che altro formale, poiché i fattori sui quali contano i paesi del Golfo per affermarsi sui mercati mondiali sono tutt'altri.

Infatti, mentre la Tunisia offre manodopera a basso costo, scarse materie prime e scarsissime possibilità di finanziamento, i paesi del Golfo puntano soprattutto sulla abbondanza di materie prime (e principalmente, ma non unicamente, energia a costo più o meno ridotto) e sulla disponibilità a finanziare progetti di grandi dimensioni.

La formula preferita dai paesi del Golfo è quella della « joint

³ Nel 1974 l'investimento tedesco costituiva il 56,5% degli investimenti approvati dall'Agence de promotion des investissements. Il totale degli investimenti approvati ammonta a circa 163 milioni di dollari. Gli investimenti si concentrano nei settori tessile ed elettromeccanico. Un totale di 9.342 posti di lavoro sono stati creati nelle industrie volte all'esportazione, di cui 5.630 nel settore tessile. I dati sono tratti dall'Economist Intelligence Unit, « Quarterly Review on Tunisia », n. 2, 1975. Come si vede, si tratta di un inizio di fenomeno « confine messicano », di dimensioni, però, alquanto limitate.

venture » in cui le parti siano presenti in condizioni non molto diverse (generalmente 51/49%, talvolta 60/40%, raramente 75/25%); il pacchetto di maggioranza è piú spesso in mano del paese ospite (o del governo, o di una azienda governativa, o di privati cittadini del paese), ma vi sono anche esempi di « joint ventures » controllate a maggioranza dall'impresa straniera.

Non è chiaro se i governi di questi paesi permetterebbero ad imprese straniere di investire nel paese senza cedere ad interessi locali una partecipazione almeno minoritaria. In taluni settori, quelli piú direttamente legati all'estrazione e trasformazione di materie prime, ciò sembra altamente improbabile. In altri settori quasi certamente il problema non si è concretamente posto. Sembra a me che esista una vera e propria filosofia della « joint venture » come unica forma che permette una rapida industrializzazione. Alle imprese straniere si chiede molto: fornitura di impianti a tecnologia avanzata, management e, soprattutto, sbocchi di mercato. Si offre anche molto, specie dal punto di vista del finanziamento, che per certi progetti caratterizzati da immobilizzi molto elevati è un fattore di estrema importanza.

Anche la strategia dell'Egitto e della Siria è parzialmente fondata sulle esportazioni. In ambedue i paesi si parla infatti di costituire delle zone franche (in Egitto lungo il Canale, in Siria sul Mediterraneo), anche se non è chiaro a quali condizioni verrebbe consentito alle imprese multinazionali di installarsi in quelle regioni (se solo sotto forma di « joint ventures », o anche sotto forma di filiali completamente controllate dall'impresa straniera). Ma nel futuro piú immediato tanto in Egitto che in Siria dovrebbero avere maggiore rilevanza quantitativa le iniziative volte al soddisfacimento delle esigenze del mercato interno. Per quanto riguarda queste ultime, si è verificato negli ultimi anni un mutamento nella politica governativa che ha aperto maggiori possibilità di azione all'iniziativa privata. Sebbene tale mutamento sia molto piú pronunciato in Egitto, esso è però presente anche in Siria. Ciò potrebbe facilitare l'afflusso di investimenti in quei settori che non presentano grandi economie di scala. Per i progetti di maggiori dimensioni è probabile che continui a prevalere la formula della « joint venture » con una forte partecipazione del governo locale.

Delle considerazioni a parte vanno fatte per l'Algeria. In questo paese l'accento sembra essere piuttosto sullo sviluppo del mercato interno, e le esportazioni sono viste come una necessità solo in quei settori in cui le minime dimensioni economiche di impianto sono tali da non consentire un assorbimento della produzione unicamente sul mercato interno. Si direbbe che l'Algeria non creda nel lungo periodo

alla integrazione mediterranea, e concepisca la necessità di esportare come un vincolo di breve periodo. Il governo algerino vuole inoltre mantenere saldamente sotto controllo il proprio processo di industrializzazione, e tende quindi a conservare per sé il controllo di tutto il capitale delle imprese che operano sul suo territorio. Il rapporto con l'impresa straniera si concretizza quindi per lo più nella conclusione di contratti di fornitura di impianti « chiavi in mano » o più spesso « prodotto in mano » (in questo secondo caso l'impresa straniera fornisce non solo l'impianto in sé, ma anche il management necessario a metterlo in produzione, finché non sia disponibile un management locale). Talvolta viene richiesto che l'impresa straniera assuma una partecipazione limitata al capitale dell'impresa come garanzia della sua buona fede nell'esecuzione del contratto. Talvolta si offre all'impresa straniera un pagamento sotto forma di prodotti dell'impianto, cioè si conclude un baratto a termine; ciò equivale a chiedere all'impresa straniera di accollarsi anche l'onere di commercializzare parte della produzione.

Per concludere questa breve panoramica sugli atteggiamenti dei governi mediterranei, possiamo dire che essi rifiutano generalmente l'investimento diretto nella sua forma più diffusa, e chiedono alle imprese multinazionali di impostare la collaborazione su basi nuove.

Diverse forme di intervento delle multinazionali e loro significato

Nel caso della maggior parte dei paesi mediterranei, quindi, l'impresa multinazionale può scegliere fra varie forme di intervento. In questo paragrafo discuteremo del diverso significato delle varie forme di intervento in relazione al dilemma conflitto-cooperazione.

Ad un estremo vi è il caso in cui le multinazionali si limitano a fornire un impianto « chiavi in mano » o « prodotto in mano », ad un prezzo stabilito. In questo caso è difficile che l'impresa multinazionale si domandi se l'investimento è economicamente valido o meno: il suo ruolo è semplicemente quello di fornitore, e le sue responsabilità sono limitate all'esecuzione del contratto concluso con il committente. Poiché il mercato di questo genere di forniture è estremamente imperfetto (limitatissimo numero di potenziali fornitori e di affari da seguire, e quindi estrema facilità di collusione fra i fornitori) esso permette spesso ai fornitori di realizzare congrui profitti. Inoltre fra fornitore e committente si stabiliscono numerosi legami che in un secondo momento possono rivelarsi ancora più profittevoli.

Ciò spiega perché la maggior parte dei paesi siano restii a concludere questo genere di contratti, e perché le multinazionali siano

invece così desiderose di appropriarseli. Essi non sono certamente la forma di intervento più interessante, e non significano di per sé maggiore cooperazione e minore conflitto. Dipende molto dall'onestà dell'impresa fornitrice e dalla venalità dei rappresentanti del committente. Tuttavia, è molto importante, nel rapporto contrattuale, che le parti siano coscienti del fatto che questi contratti possono essere una valida alternativa. In altre parole, ha molta importanza il fatto che se un paese vuole un determinato impianto, e se ha i soldi per pagarlo, allora troverà sempre un'impresa disposta a fornirglielo. Ciò non sarebbe stato altrettanto vero anni fa, e la recessione in corso nei paesi Ocse contribuisce a renderlo vero ora. Dopotutto, l'impresa che vende l'impianto può, così facendo, aiutare la nascita di un pericoloso concorrente. Si tratta di un caso tutt'altro che raro. È un fatto che, nella grande maggioranza delle industrie, vi sono imprese che di questo non si preoccupano granché.

Ciò facilita il compito di quei governi che richiedono alle imprese di acquisire una partecipazione minoritaria al progetto, aumentando così il senso di responsabilità del committente. Nel momento in cui per assicurarsi la commessa l'impresa deve partecipare anche al capitale del progetto in discussione, essa si porrà il problema se il progetto abbia economicamente senso o meno. Una sua risposta positiva costituisce una garanzia per il governo committente che l'impresa si impegnerà nel successo del progetto. D'altra parte l'impresa risponderà negativamente solo nel caso che sia ben sicura della scarsa validità del progetto, poiché sa che il governo, in caso di rifiuto, ha comunque la possibilità di realizzarlo anche senza una compartecipazione dell'impresa fornitrice. Ciò fa sì che non convenga all'impresa di rifiutare un affare semplicemente perché esso male si accorda con la sua individuale strategia, poiché se l'affare è in sé valido il governo può proseguirlo comunque.

D'altra parte la garanzia derivante da una partecipazione azionaria dell'impresa multinazionale è solo molto relativa. Se la partecipazione azionaria è limitata (diciamo meno del 20%) allora è facile che all'impresa fornitrice dell'impianto l'affare convenga anche nel caso che sfoci in un conflitto. In tali condizioni un conflitto vuole dire che l'impresa multinazionale recupera più dell'80% del valore del contratto, ciò che spesso le lascerà comunque un margine di guadagno.

Certamente, se la percentuale di partecipazione estera aumenta, pur rimanendo minoritaria, aumenta di pari passo il costo di un conflitto per l'impresa multinazionale. Tuttavia non mancano esempi di imprese multinazionali che, pur di evitare un contrasto fra diverse unità produttive, si sono ritirate da « joint ventures » anche sopportando perdite elevate. Il fatto che l'impresa multinazionale accetti di

entrare in una « joint venture » assumendo anche una rilevante partecipazione di minoranza non garantisce quindi la continuità della collaborazione.

Dal punto di vista del governo committente la massima garanzia si ottiene quando l'impresa multinazionale accetta di essere pagata, in tutto o in parte, con la produzione dell'impianto da installare. In tal caso l'onere di risolvere eventuali conflitti con altre parti dell'impresa multinazionale spetta unicamente a quest'ultima. D'altra parte, se all'impresa non viene contemporaneamente richiesto di partecipare al capitale del progetto, non dovrebbero sorgere divergenze sulla questione dell'impianto e sulle altre variabili della politica societaria (capitale, finanziamenti, dividendi).

In realtà la natura del problema è in gran parte indipendente dall'attribuzione del capitale necessario alla realizzazione del progetto. L'importante è se l'impresa multinazionale, nel momento in cui accetta di partecipare al progetto, intende integrarlo nella sua struttura produttiva e distributiva a livello internazionale o meno. Nel primo caso, se cioè l'impresa adegua la sua struttura produttiva e distributiva internazionale tenendo conto della sua partecipazione al progetto, si può parlare veramente di cooperazione, e le probabilità di successo del progetto sono notevoli. Altrimenti rimangono presenti, almeno potenzialmente, elementi di conflitto.

Naturalmente, non tutti i progetti presentano eguali problemi. È chiaro che se si tratta di progetti di piccole dimensioni e volti principalmente a soddisfare le richieste del mercato locale i rischi di conflitto sono minimi. Ma se il progetto interessa un settore caratterizzato da notevoli discontinuità di scala, e se buona parte della produzione dovrà essere esportata, allora i rischi di conflitto sono notevoli.

La probabilità di conflitto dipende non solo dalla natura del progetto, ma anche da quella dell'impresa straniera scelta come partner. Franko ha notato come molte « joint ventures » hanno per protagonista un'impresa « outsider », cioè un'impresa che fino a quel momento non aveva una estesa struttura produttiva e distributiva per il prodotto che è l'oggetto del progetto. È chiaro che un'impresa che sta entrando in un nuovo settore può più facilmente adeguare la sua struttura e « fare spazio » per la « joint venture »; i rischi di conflitto sono quindi minori. Su questo punto torneremo in seguito in maggiore dettaglio.

Ciò che qui interessa è sottolineare che ai fini del dilemma cooperazione-conflitto non ha importanza tanto l'ammontare complessivo delle partecipazioni delle multinazionali al capitale di imprese nei paesi del Mediterraneo, quanto l'atteggiamento delle imprese nei confronti di questi progetti, e il come le loro decisioni di impegnarsi nel Me-

diterraneo si collocano nel contesto della loro strategia industriale complessiva.

La valutazione non può quindi farsi facilmente sulla base di dati statistici. Al contrario, molti degli osservatori da me intervistati ritengono che si ricavi un'impressione illusoria di volontà di cooperazione da parte di talune imprese multinazionali. Secondo questo punto di vista, la maggior parte delle imprese multinazionali sarebbero spinte ad entrare in progetti nei paesi mediterranei unicamente dal desiderio di « lasciare un biglietto da visita », o dall'interesse a vendere un impianto, assicurandosi presumibilmente anche per il futuro il ruolo di fornitori di parti e componenti, consulenti, ecc. Gli stessi osservatori sono convinti che nel lungo periodo i paesi arabi non abbiano la possibilità di industrializzarsi: gli attuali progetti sarebbero quindi « balloons d'essai » destinati a dare esiti deludenti.

Il problema del mercato locale

La dimensione del mercato locale è unanimemente percepita come la variabile chiave per il successo dei progetti di industrializzazione e per il futuro della collaborazione con le imprese multinazionali.

I governi di quasi tutti i paesi arabi hanno concentrato la loro attenzione su progetti dalle caratteristiche tipiche dell'industria pesante. Il fatto che una simile politica venga adottata contemporaneamente in quasi tutti i paesi dell'area accentua i rischi di sovrapproduzione e li avvicina nel tempo.

Trascurando il settore della raffinazione del petrolio e della petrolchimica di base, analizziamo brevemente quanto sta accadendo.

Gli sviluppi più mastodontici sono previsti nella siderurgia. L'Arabia Saudita ha in programma due grandi progetti siderurgici. Il primo è una « joint venture » 50/50 tra la compagnia saudita di stato Petromin ed il gruppo Marcona, guidato dagli americani, per la creazione di un impianto da 5 milioni di tonnellate annue; il secondo è di dimensioni inferiori ma pur sempre ragguardevoli (accordo tra Petromin e Broken Hill Proprietary Co., Australia, che prevede un investimento di 186 milioni di dollari).

L'Iraq ha in progetto almeno un centro della capacità di 1,6 milioni di tonnellate. In Egitto l'acciaieria di Helwan dovrebbe vedere aumentare la sua capacità da 0,3 a 1,6 milioni di tonnellate. La Siria ha un accordo per la formazione di una « joint venture » con una impresa della Germania federale. L'Algeria vuole portare la sua produzione a 2 milioni di tonnellate annue nel 1980 (attualmente produce circa 200.000 tonnellate).

Nel complesso, la capacità produttiva di acciaio nell'intera area del Nord Africa e Medio Oriente non dovrebbe superare al 1985 i 20 milioni di tonnellate l'anno. Tale produzione potrà in buona parte essere assorbita all'interno dell'area, nell'ipotesi che notevoli investimenti vengano effettuati nei vari settori dell'edilizia e dei trasporti.

Piú grave è il problema del mercato per l'alluminio. In questo settore esistono due grandi progetti, uno a Bahrein (già operante) ed uno a Dubai. L'alluminio, a differenza dell'acciaio, è un settore molto internazionalizzato, e sta conoscendo attualmente una crisi gravissima nei paesi industriali.

Un altro settore di base nel quale si sono concentrati molti investimenti è quello del cemento. Anche in questo caso il mercato è legato ai programmi di spesa in infrastrutture, e, per dirla con una delle persone intervistate, « tra non molto alcuni di questi paesi avranno tutte le infrastrutture possibili ed immaginabili ». Ciò è certamente vero per i paesi minori del Golfo, ma non per l'Iraq, l'Egitto o la Siria.

Tutti gli altri settori, a parte quello automobilistico, non presentano discontinuità di scala paragonabili, e sembra difficile dubitare che esista un mercato locale di dimensioni interessanti in molti dei paesi dell'area.

La mia opinione è che l'affermazione che i mercati della maggior parte dei paesi arabi sono troppo ristretti per consentire valide iniziative di tipo manifatturiero, non sia sostenibile a fronte di un'attenta analisi, e sia fondata su dati appartenenti al passato.

Tale convinzione si basa infatti su due cardini essenziali: *a* - fra i paesi arabi quelli che hanno una ragguardevole popolazione non hanno petrolio, ed hanno quindi basso reddito; quelli che hanno petrolio hanno popolazioni insignificanti (salvo, forse, Iraq ed Algeria); *b* - il reddito derivante dal petrolio non si tramuta in un reale allargamento del mercato per beni di consumo perché viene reinvestito all'estero, senza entrare nella circolazione interna.

Questa era in effetti la situazione fino al 1974. Ma da allora vi sono stati mutamenti notevoli.

In primo luogo, sono grandemente aumentati gli impieghi interni del reddito petrolifero, e taluni fra questi hanno chiaramente lo scopo di trasferire tale reddito dallo stato ai cittadini. Gli esempi non mancano. La Libia ha varato un gigantesco programma per la costruzione di abitazioni per i percettori di bassi redditi, cui le case vengono vendute a prezzi inferiori del 30-90% ai costi, a seconda del reddito del compratore; il pagamento, libero da interessi, può essere dilazionato in un periodo di 20 anni. Analoghi programmi di edilizia popolare sono stati varati in Iraq ed in Arabia Saudita. In Algeria è

stato introdotto un sistema di sussidi per mantenere basso il costo dei generi alimentari di prima necessità.

Iniziative del genere non esistevano in precedenza. Esistevano programmi di spesa pubblica in infrastrutture, ma nulla di così mastodontico e generalizzato. Sembra difficile negare che tali iniziative avranno effetti immediati sul reddito disponibile in una gran parte della popolazione, e si rifletteranno in un notevole aumento della domanda per beni di consumo.

D'altra parte, se rimane vero che i paesi a maggiore popolazione sono privi di quantità significative di petrolio, è anche vero che i maggiori produttori stanno investendo proprio in questi paesi (e particolarmente in Egitto). È ben vero che sussiste sempre il pericolo che si riaprano antichi dissidi politici; ma che ciò porti ad una sostanziale inversione di tendenza in questo fenomeno è, a mio parere, altamente improbabile.

Da questo punto di vista, ritengo che la dicotomia fra paesi ricchi ma spopolati e paesi popolati ma poveri sia, nella pratica, in via di soluzione. Devo però registrare che questa è una opinione minoritaria, e la grande maggioranza degli osservatori da me intervistati continua a ritenere che paesi come l'Egitto siano cattivi rischi perché « se Sadat litiga con il Kuwait o con l'Arabia Saudita... ».

Questa discussione introduce un punto della massima importanza, e cioè che anche il problema della dimensione del mercato e della sua dinamica nel corso del prossimo decennio è legato a variabili politiche, ed in particolare allo sviluppo della cooperazione economica fra paesi arabi. Tale cooperazione deve svilupparsi non solo a livello finanziario (investimenti fra paesi arabi), ma anche commerciale (liberalizzazione ed incremento degli scambi).

È dall'approfondimento dell'integrazione commerciale che dipende il successo di talune iniziative industriali, specialmente nel campo dell'automobile. L'industria automobilistica è forse quella che maggiormente beneficia di economie di scala e della specializzazione internazionale della produzione: le dimensioni delle unità produttive sono in continuo aumento, un crescente numero di parti è standardizzato e utilizzato su diversi modelli, e sempre più si tende a concentrare in un unico impianto la produzione di una determinata parte. In poche parole, il grado di integrazione ed interdipendenza fra diversi impianti situati in diversi paesi è in aumento. D'altra parte l'industria automobilistica è una industria chiave nel processo di industrializzazione, sia per il suo elevato assorbimento di manodopera semiqualeficata, sia per l'importanza delle attività che da essa sono indotte. Ciò spinge moltissimi paesi in via di sviluppo ad impiantare industrie automobilistiche anche quando le dimensioni non sono economiche.

Certamente anche i paesi del Nord Africa e Medio Oriente vorranno aumentare sostanzialmente la loro presenza nel settore automobilistico. È probabile che essi abbiano appreso la lezione del passato, e non si accontentino di impianti di dimensioni non economiche. Ed il mercato interno di ciascuno di essi non è sufficiente a sostenere una produzione economica.

In alcuni di questi paesi esiste già un settore automobilistico, ma generalmente esso è confinato al montaggio di parti staccate. In Arabia Saudita sono presenti la General Motors attraverso una « joint venture » della quale controlla il 60% del capitale (dovrebbe produrre annualmente 7.800 fra autobus e veicoli da trasporto leggero); e la giapponese Nissan, attraverso una « joint venture » della quale controlla il 40% del capitale, che dovrebbe avere una produzione iniziale di 22.000 veicoli da trasporto leggero l'anno. In Egitto sono annunciate iniziative della Ford e della British Leyland, ma non si hanno particolari sulle dimensioni ed il tipo delle produzioni. In Siria è presente Peugeot. In Marocco e Tunisia vi sono limitate attività di montaggio (Renault, Fiat).

L'Algeria ha preso in considerazione e forse non ancora abbandonato un'iniziativa capace di produrre 100.000 vetture l'anno, e l'Egitto ha certamente, anche se solo implicitamente, programmi analoghi.

È quasi impossibile che i paesi del Nord Africa e del Medio Oriente riescano ad attrarre le multinazionali dell'automobile ottenendo la loro collaborazione su dimensioni di questo genere. L'unica possibilità sembra essere in un contesto di cooperazione e divisione regionale del lavoro, sul modello offerto dal Patto andino. In altre parole, i paesi della regione dovrebbero unificare i loro mercati, fissare un obiettivo complessivo per la produzione, e suddividere quest'ultima in diverse unità produttive specializzate da dislocare in diversi paesi.

Poiché una soluzione del genere non sembra prevedibile, è difficile che questi paesi riescano a fare notevoli progressi in campo automobilistico. Essi riusciranno forse ad estendere la loro presenza produttiva (non più solo montaggio, ma produzione di quelle parti che non richiedono necessariamente grandi dimensioni; oppure impianti per la produzione di quei veicoli, come i veicoli per trasporto leggero, che pur avendo potenzialmente un consistente mercato locale, non sono normalmente prodotti in grandissima serie), ma rimarranno sempre « al margine » dell'industria. Si tratta infatti di una strada lungo la quale non si può andare lontano: già i 22.000 veicoli da trasporto leggero che la Nissan intende produrre in Arabia Saudita sono più di quanto possa ragionevolmente assorbire il mercato locale: il successo della iniziativa dipenderà dall'accesso agli altri paesi del Golfo. Se tutti vorranno produrre veicoli da trasporto leggero la Nissan si troverà

in cattive acque; se gli altri rinunciano, allora non vi saranno ulteriori sviluppi per un po' di tempo.

Il problema del mercato locale dunque esiste, anche se è forse esagerato dalla maggior parte delle multinazionali. La sua gravità dipende molto da variabili politiche, e cioè principalmente dai criteri della spesa pubblica all'interno dei paesi produttori di petrolio e dal grado di cooperazione, finanziaria e commerciale, fra i paesi della regione.

Diversità del comportamento delle multinazionali a seconda del settore di attività principale e del paese di origine

Abbiamo fin qui più volte sottolineato che il Mediterraneo non è un'area geograficamente omogenea, e che sussistono fondamentali differenze da paese a paese. È giunto ora il momento di precisare che nemmeno le imprese multinazionali sono un gruppo omogeneo, e che parlare di « strategia delle multinazionali » senza introdurre le necessarie distinzioni può essere alquanto mistificante. Alcune distinzioni sono state già introdotte qua e là, ma è necessario impostare il discorso in maniera più sistematica. Questa necessità è stata spesso sottolineata dalle persone intervistate nel corso della ricerca. Come mi auguro che risulti chiaro al lettore, l'introduzione di suddivisioni all'interno del gruppo delle multinazionali permette di delineare con molta maggior chiarezza il quadro della loro probabile attività futura nell'area mediterranea.

Una prima distinzione va fatta sulla base del settore di appartenenza. Da questo punto di vista un primo gruppo è costituito da quelle imprese che operano in settori che: *a* - non richiedono necessariamente grandi unità produttive; *b* - hanno un prodotto non standardizzato, che va adattato alle esigenze del mercato locale; e/o *c* - hanno un prodotto tale che i costi di trasporto incidono notevolmente sul prezzo di vendita. Ad esempio, la maggior parte delle produzioni alimentari e la produzione di pneumatici per auto sono settori che non richiedono grandissime dimensioni produttive: in quasi tutti i casi il mercato locale è sufficiente ad assorbire l'output di un impianto di dimensioni economiche. Gli alimentari sono un esempio di prodotto che sovente deve essere adattato al mercato locale (e non solo per questioni di « gusto »; anche perché variano le norme legislative in materia di prodotti alimentari, perché la confezione deve essere concepita nella lingua nazionale, perché ha molta importanza la campagna pubblicitaria ed il « brand name » ecc.). I pneumatici sono un esempio di prodotto sul quale i costi di trasporto incidono troppo

in rapporto alla convenienza a centralizzare. In ambedue i casi, le imprese multinazionali esamineranno la situazione del mercato paese per paese, e finiranno coll'essere presenti in molti di essi.

Un secondo gruppo è quello delle imprese che operano in settori con prodotti molto specializzati, di piccola serie ed alto contenuto tecnologico, e che hanno bisogno di manodopera specializzata. Queste imprese hanno una spiccata preferenza alla concentrazione, sono prevalentemente installate nell'Europa comunitaria, e difficilmente prenderanno in considerazione una localizzazione di tipo mediterraneo.

Vi sono poi le imprese che operano in settori che producono beni che hanno limitata necessità di adattamento al mercato locale, presentano notevoli economie di scala nella produzione, e hanno prevalente bisogno di manodopera semispecializzata. Gli esempi principali sono il settore automobilistico e quello degli elettrodomestici. Questo è il tipo di impresa per cui è più difficile fare una previsione, per i motivi che abbiamo già illustrato: incertezze sul mercato, sull'offerta di manodopera, sul contesto politico-contrattuale.

Infine vi sono quelle imprese per le quali la variabile chiave è il costo del lavoro (ad esempio: lavorazioni tessili di base, circuiti integrati, piccoli elettrodomestici). Si tratta di settori altamente internazionalizzati, ma non vi è ragione di prevedere una concentrazione nell'area mediterranea; al contrario, è probabile che si manifesti una tendenza a « saltare » il Mediterraneo ed a concentrarsi in altre aree. (Asia sudorientale, Comecon, America latina). Ciò non toglie che investimenti di questo genere possono assumere importanza per certi paesi mediterranei (Tunisia, Grecia, Turchia, forse Egitto e Portogallo).

In secondo luogo, il comportamento delle imprese varia a seconda del paese di origine. Franko ha rilevato come si manifesti una maggiore attività da parte di imprese statunitensi e giapponesi relativamente alle imprese europee. Le imprese americane sono particolarmente attive nel settore della raffinazione del petrolio e della petrolchimica, mentre il loro predominio nei settori manifatturieri propri è meno evidente. Le imprese giapponesi sono invece attive in tutti i settori, ma il loro interesse si concentra sul Golfo, ed è meno evidente su scala mediterranea.

Quel che è certo è che anche fra le imprese europee l'interesse varia a seconda del paese di appartenenza. Le più interessate all'area mediterranea nel suo complesso sono le imprese tedesche. Abbiamo già ricordato la loro netta prevalenza nel caso della Tunisia: si tratta di un dato confermato anche per altri paesi (Spagna, Grecia). Le imprese francesi ed italiane sono pure relativamente attive, ma solo in certi settori. Le imprese degli altri paesi della Comunità si dimostrano in generale molto meno sensibili alla prospettiva mediterranea.

Ad esempio, nel caso delle imprese inglesi sembra avere un notevole peso la tradizione coloniale. Esse si sono espanse prevalentemente nei paesi del Commonwealth. Solo recentemente alcune hanno tentato di installarsi nell'area comunitaria ma non tutte hanno avuto successo. Ora sarebbero per lo piú in una fase di ripensamento e di riorganizzazione, e generalmente poco interessate ad impegnarsi in nuove aree. Le poche che sono attive nell'area mediterranea concentrano la loro attenzione sui paesi a prevalente influenza inglese (Golfo, Egitto), mentre sono a disagio in paesi a prevalente influenza francese (Maghreb).

Che queste distinzioni di origine nazionale conservino importanza è significativo di una carenza di indirizzo politico. Se adeguate politiche di incoraggiamento, di informazione e di supporto fossero egualmente fornite da tutti i governi europei alle imprese che desiderano essere presenti nel Mediterraneo, allora non sussisterebbero simili divergenze nazionali di comportamento. Cosí non è: manca un'iniziativa di taluni governi, è insufficiente l'iniziativa a livello europeo. Il caso Mediterraneo è singolare in quanto generalmente l'interesse politico segue l'interesse economico, mentre qui deve precederlo. Ciò è un riflesso di quanto abbiamo detto all'inizio, cioè della natura politica del problema della integrazione economica mediterranea.

Un'ultima distinzione deve essere introdotta all'interno delle imprese multinazionali. Abbiamo già accennato alla osservazione di Franko, secondo il quale sarebbero maggiormente attive le imprese « outsider », cioè quelle che all'interno di un settore occupano posizioni marginali o tentano di entrare in un nuovo settore di attività. L'osservazione può forse essere estesa, fino a dire che sono maggiormente disponibili a venire incontro alle richieste dei governi ed a rischiare le imprese piú deboli in ciascun settore. È certamente questa la giustificazione del comportamento di certe imprese (ad es. la British Leyland in Egitto).

Vi è una giustificazione di questo comportamento. Infatti nella misura in cui vi è un limite segnato dalle dimensioni del mercato, e data l'importanza che assumono le relazioni fra imprese e governi, non sarà sempre possibile espandersi nel Mediterraneo. In certi casi, chi non si impegna ora in certi paesi, difficilmente potrà impegnarsi in futuro.

Questo rischio di esclusione è ovviamente piú forte per l'impresa piú debole, per quella che ha meno da offrire in termini di tecnologia avanzata, capacità manageriali, penetrazione commerciale. È per queste imprese che ha molto valore acquisire il vantaggio insito in un rapporto di lunga durata con le autorità di governo nazionali.

I riflessi della congiuntura in Europa

Una delle variabili chiave nella determinazione del comportamento delle multinazionali nel Mediterraneo è l'andamento congiunturale all'interno del mondo industriale, ed in particolare nella Comunità europea.

La crisi dei rapporti economici fra paesi industriali è, a mio parere, all'origine dello stesso aumento del prezzo del greggio. Se non vi fosse stata una crisi, i paesi mediterranei avrebbero potuto gradualmente accedere all'industrializzazione, ed il dilemma confronto-cooperazione non si sarebbe manifestato nei termini estremi che conosciamo.

La recessione ha colpito, con maggiore o minore gravità, tutte le economie europee. Sulla ripresa, del resto, sussistono non pochi interrogativi di notevole importanza. Se vi sarà ripresa produttiva, in quale misura si riuscirà ad evitare una ripresa delle spinte inflazionistiche? Quanto vigorosa sarà la ripresa: ci si limiterà a recuperare parte del terreno perduto, migliorando il grado di utilizzazione della capacità produttiva attualmente esistente; o si innescherà una vera e propria nuova crescita economica? Quanto duratura sarà la ripresa: due-tre anni al massimo, oppure cinque-dieci?

È chiaro che questi elementi hanno importanza fondamentale per il comportamento delle imprese multinazionali. Semplificando, è ovvio che prima di domandarsi se investire nel Mediterraneo le imprese si domanderanno se investire « tout court ».

Se la ripresa dovesse manifestarsi incerta o breve, i più colpiti sarebbero i paesi dell'Europa meridionale. Specialmente se venisse accelerato il processo di liberalizzazione degli scambi con la Comunità, le imprese multinazionali avrebbero tutto l'interesse a migliorare il grado di utilizzazione della loro capacità esistente nella Comunità incrementando le esportazioni.

Al contrario, se vi fosse una ripresa quei paesi potrebbero esserne beneficiati, e massimamente nel caso in cui una ripresa si ripercuotesse subito in elevati aumenti dei prezzi. In tal caso, infatti, le imprese multinazionali, per sottrarsi ad una spirale prezzi-salari, sarebbero molto incentivate a trasferire le loro capacità produttive in questi paesi « marginali ».

Diverso è il discorso per il Nord Africa ed il Medio Oriente.

Se continuasse la recessione in Europa o se la ripresa fosse solo molto debole, allora le imprese multinazionali sarebbero molto incentivate a prendere in considerazione i paesi arabi, perché ciò potrebbe servire a migliorare il loro fatturato e la loro liquidità, almeno nel breve periodo.

Al tempo stesso, diverrebbe più grave il problema del reperi-

mento degli sbocchi di mercato, poiché è improbabile che si concedano sostanziali aperture a questi paesi, quando all'interno della Comunità vi è una capacità non utilizzata, elevata disoccupazione, imprese sull'orlo del fallimento.

Ciò potrebbe stimolare un'accelerazione del processo di integrazione economica fra paesi arabi, e quindi anche della industrializzazione e della presenza delle multinazionali. Ciò però avverrebbe, almeno nel breve-medio periodo, a scapito dell'integrazione mediterranea, poiché il fine sarebbe in definitiva quello di una riduzione della reciproca dipendenza fra Comunità e paesi arabi. Nella terminologia della letteratura sulle aree economiche regionali, si può dire che l'accento sarebbe più sulla « trade diversion » che sulla « trade creation ».

Al contrario, un superamento della recessione, specie ove si riuscissero a contenere le spinte inflazionistiche, favorirebbe una maggiore integrazione mediterranea, perché allenterebbe il problema degli sbocchi di mercato, e quindi le resistenze e le tensioni sociali che altrimenti verrebbero a manifestarsi.

Una strategia africana?

Abbiamo accennato alla possibilità che prevalga nel Nord Africa e Medio Oriente un processo di industrializzazione tendente a ridurre, anziché ad aumentare l'interscambio mediterraneo. In questo paragrafo desidero perseguire più a fondo questa ipotesi esaminando l'eventualità che i paesi arabi tentino di crearsi sbocchi di mercato alternativi a quelli europei in altri paesi africani, finanziando progetti di sviluppo in quei paesi; in altre parole si tratterebbe di allargare il discorso dell'integrazione economica ad altri paesi africani, proponendosi come polo industriale e centro finanziario per l'intero continente.

Sebbene una simile ipotesi possa apparire alquanto incerta, alcuni degli osservatori intervistati concordano con chi scrive nel ritenere che, anche se per il momento solo implicitamente, i paesi arabi hanno una « strategia africana ». Questo atteggiamento si manifesta attraverso la creazione di appositi istituti di credito ed il finanziamento di un numero notevole di progetti.

In primo luogo va ricordato che non tutti i paesi arabi sono mediterranei. Notevoli investimenti sono in corso di attuazione in paesi arabi non mediterranei, ed in particolare in Sudan. Sono investimenti che si concentrano sul settore agricolo-alimentare, nell'estrazione di materie prime, in infrastrutture.

Se poi si allarga l'orizzonte dai paesi arabi ai paesi mussulmani, o con importanti minoranze mussulmane, allora si finisce con il com-

prendere quasi l'intero continente. Dopo tutto il dominio europeo nella maggior parte dell'Africa è durato meno di cento anni; l'influenza del mondo arabo risale a molto più addietro.

E che vi sia da parte dei paesi arabi un particolare interesse per l'Africa mi sembra indubbio. Ad esempio, una vicenda quale quella dell'acquisizione di un importante pacchetto di minoranza della Lonrho — una conglomerata inglese particolarmente attiva nel continente africano — da parte di interessi kuwaitiani è particolarmente significativa.

Le potenzialità di una « strategia africana » sarebbero notevolissime. Le occasioni di investimento sono particolarmente numerose nel settore agricolo, il cui sviluppo è stato sempre limitato da una carenza di capitali disponibili, e che è oggi particolarmente interessante di fronte al riacutizzarsi del problema alimentare mondiale.

Investimenti in infrastrutture di trasporto potrebbero servire ad allargare sostanzialmente l'area di mercato significativa dal punto di vista dello sviluppo industriale, ed aprire essi stessi sbocchi di mercato per talune delle industrie in espansione nei paesi del Nord Africa e del Medio Oriente (acciaio, cemento).

Ignoranza ed azione politica

Una delle caratteristiche che ho rilevato nel corso di questa ricerca è che generalmente la situazione del Mediterraneo non è molto ben conosciuta. Vi è una diffusa ignoranza che deriva dal fatto che, fino a non molto tempo fa la maggior parte delle imprese non ha avuto nessun buon motivo per occuparsi della regione.

In queste condizioni, come abbiamo già sottolineato in precedenza, l'iniziativa non spetta tanto alle imprese multinazionali, quanto ai governi. Abbiamo già visto quali sono le posizioni e le politiche dei governi mediterranei: dobbiamo domandarci ora quale sia e quale potrebbe essere il ruolo della Comunità europea. Nelle condizioni presenti, l'atteggiamento della Comunità è una variabile della massima importanza nella determinazione del comportamento delle multinazionali.

L'attuale atteggiamento della Comunità è difficile da descrivere, perché caratterizzato da numerose contraddizioni.

Per quanto riguarda l'Europa meridionale, ci si attende che richieste di adesione completa vengano, prima o poi, da tutti i paesi della regione. Vi è un largo accordo sul fatto che esistono motivi politici che impediscono di opporre un rifiuto. Non si può dire di no alla Grecia che vuole consolidare la ritrovata libertà, ad una Spagna che garantisce i fondamentali diritti democratici, ad un Portogallo in cerca di difesa da tentazioni reazionarie o avventuristiche. E se si ac-

cetta la Grecia sarebbe difficile rifiutare la Turchia. D'altra parte, non sembra che gli attuali membri della Comunità siano disposti a trarne le necessarie conseguenze sul piano della politica economica. La previsione più ricorrente è che ad un assenso di principio a livello politico seguirà poi una tattica più o meno apertamente dilatoria.

Per quanto riguarda il Nord Africa ed il Medio Oriente vi sono i due discorsi paralleli della « politica mediterranea » e del « dialogo euroarabo ». Il secondo procede molto lentamente, e fra molte difficoltà di natura tanto politica che economica. Una facile previsione è che non si approderà a nulla prima di un altro paio d'anni. La politica mediterranea si è concretizzata nei tre accordi con Tunisia, Algeria e Marocco. Il principale difetto di questi accordi è proprio quello di essere tre accordi distinti, e non prevedere quindi una cooperazione a livello di aree, ma fra un'area e un paese singolo.

Cosa, invece, potrebbe fare la Comunità?

Per quanto riguarda i paesi dell'Europa meridionale, dovrebbe accettare una loro rapida adesione (una volta che fossero rispettate le condizioni politiche), e affrontare poi massicciamente il problema degli squilibri esistenti non solo fra quei paesi e gli attuali membri della Comunità, ma anche all'interno stesso del gruppo dei Nove.

L'interesse del problema è proprio questo: l'adesione dei nuovi membri appartenenti all'Europa meridionale obbligherebbe la Comunità ad affrontare dei problemi che già ha, e che attualmente si fanno sempre più gravi.

Chi scrive è convinto che se la Comunità non affronterà questi problemi, essa finirà con il disgregarsi, sotto l'azione di forze centrifughe sempre più potenti. Ritengo, quindi, paradossalmente se si vuole, che l'entrata di nuovi paesi dell'Europa meridionale potrebbe contribuire, anziché ostacolare, il processo di integrazione. Un altro modo di dire la stessa cosa è che le imprese multinazionali, dopo aver contribuito in modo fondamentale a collegare le diverse economie europee, si rivelano incapaci a tenerle assieme.

Una notevole lungimiranza sarebbe necessaria anche nei rapporti con il Nord Africa ed il Medio Oriente.

L'importanza dell'integrazione economica regionale fra i paesi arabi è già stata sottolineata. Per questo motivo un accordo euroarabo dovrebbe essere concepito in modo da favorire in primo luogo l'integrazione economica interaraba, e solo subordinatamente quella euroaraba. La Cee dovrebbe assumere una posizione analoga a quella che nel dopoguerra assunsero gli Usa nei confronti dei paesi europei con il piano Marshall. La liberalizzazione dell'accesso al mercato europeo dovrebbe essere condizionata alla liberalizzazione fra paesi della Lega araba: per ciascun prodotto la Cee non dovrebbe offrire condizioni migliori

delle peggiori condizioni offerte da uno qualsiasi dei paesi della Lega ai prodotti provenienti dagli altri paesi membri di quella organizzazione. Al tempo stesso, nessun paese della Lega dovrebbe offrire alla Cee condizioni migliori delle peggiori condizioni che offre ad uno qualsiasi degli altri paesi della Lega. In tal modo per ciascun produttore arabo sarebbe sempre piú facile esportare verso un altro paese arabo piuttosto che verso la Cee; e per ciascun importatore arabo sarebbe, a parità di qualità e di prezzo, sempre piú conveniente importare da un altro paese arabo piuttosto che dalla Cee.

In secondo luogo, l'accordo dovrebbe essere concepito in modo da favorire l'integrazione economica interafricana. Abbiamo già visto che vi sono importanti forze che spingono i paesi arabi a promuovere un processo di sviluppo che investa l'intero continente africano. Un allargamento del mercato potenziale non potrebbe far altro che favorire una soluzione dinamica, che apra nuove possibilità di sviluppo non solo alle nuove industrie arabe ma anche a quelle europee.

Conclusioni

Abbiamo tentato di analizzare le principali variabili che influenzeranno il comportamento delle imprese multinazionali nel Mediterraneo da oggi alla metà circa degli anni 80.

Credo si debbano distinguere due casi principali, a seconda che vi sia o meno una organica iniziativa politica da parte della Comunità europea.

In assenza di una tale iniziativa, mi sembra difficile che il quadro possa mutare molto. Credo che non vi sarebbe una vigorosa ripresa nella Comunità, e questo andrebbe a danno dell'Europa meridionale. I paesi del Nord Africa e del Medio Oriente vedranno frustrata buona parte dei loro progetti di industrializzazione, ciò che renderà sempre piú difficili i rapporti con la Cee. Si svilupperà la « strategia africana », ma timidamente. L'integrazione interaraba procederà a rilento, per difficoltà politiche.

In presenza di un'iniziativa comunitaria, il quadro sarebbe sostanzialmente diverso. Tale iniziativa infatti, avviando una decisa politica di aggregazione dell'Europa meridionale e servendo di supporto all'integrazione economica araba, porrebbe le premesse per una piú rapida industrializzazione del Mediterraneo nel suo complesso. In un quadro di questo tipo, sotteso da un accordo politico euroarabo, l'intervento delle imprese multinazionali sarebbe favorito e nel contempo sarebbe incanalato e controllato.

Riferimenti bibliografici (non citati nel testo)

- Aharoni Y., *The Foreign Investment Decision Process*, Harvard Business School, Boston, 1966.
- Baranson J., in « World Bank Staff Occasional Paper », n. 8, Ibrd, 1969.
- Baranson J., *Manufacturing Problems in India*, Syracuse, Syracuse University Press, 1967.
- Commissione delle Comunità europee, *Relazione annuale*, vari anni.
- The Economist Intelligence Unit, « Quarterly Review » (paesi mediterranei), 1970-76.
- Franko L. G., *Prospects for Industrial Joint Ventures in the Oil Exporting Countries of the Middle East and North Africa*, Oecd Development Centre, settembre 1975.
- Franko L. G., *Joint Venture Survival in Multinational Corporations*, New York, Praeger, 1971.
- Gabriel, P. P., *The International Transfer of Corporate Skills*, Harvard Business School, Boston, 1967.
- Iai, *Europa-Mediterraneo. Quale cooperazione?*, Bologna, Il Mulino, 1975.
- Iai, *Mediterraneo: politica, economia, strategia*, Bologna, Il Mulino, 1975.
- Ireci, *Annuario dell'economia internazionale*, 1976, Roma, Buffetti, 1976.
- Luciani G., *L'Opec nell'economia internazionale*, Torino, Einaudi, 1976.
- « Middle East Economic Survey » (Beirut), 1975 e 1976.
- Monroe E., Mabro R., *Oil Producers and Consumers. Conflict or Cooperation*, New York, American Universities Field Staff, 1974.
- Oecd, *Etudes économiques* (Portogallo, Spagna, Grecia, Turchia), vari numeri.
- Skinner W., *American Industry in Developing Economies*, New York, Wiley & Sons, 1968.
- « Telex Méditerranée » (Bruxelles), 1973-76.
- Van der Meulen, *Les relations extérieures de la Cee avec les pays du bassin méditerranéen*, Université Catholique de Louvain, luglio 1972.
- Vernon R., *International Investment and International Trade in the Product Cycle*, « Quarterly Journal of Economics », maggio, 1966.

III. Movimenti di lavoro e capitale nel Mediterraneo

di Joseph Sassoon

Introduzione

Definizione del tema

Il presente lavoro si propone di analizzare i movimenti internazionali di lavoro e capitale nel Mediterraneo, tentando di spiegarne la dinamica in relazione ai caratteri dello sviluppo dei diversi sistemi economici che interagiscono nell'area.

La nozione di « Mediterraneo » è da intendersi nell'accezione piuttosto estesa adottata nel progetto di ricerca di cui questo studio è parte (si veda la nota 1 dell'introduzione): vi saranno perciò inclusi molti paesi non rivieraschi ma a questi adiacenti (come Svizzera e Germania, da una parte, e Iran e Arabia Saudita, dall'altra), il cui peso economico appaia rilevante per gli aspetti considerati. Lo studio verterà essenzialmente sui flussi tra le economie industrializzate e quelle sottosviluppate o ad uno stadio intermedio del processo d'industrializzazione. Questo non perché i movimenti tra paesi ad analogo livello di sviluppo possano essere considerati d'interesse secondario, ma perché è necessario delimitare in qualche modo il campo d'indagine (che resta in verità assai ampio). D'altronde, i fenomeni del secondo tipo non saranno del tutto ignorati: nell'analisi dei movimenti di manodopera, ad esempio, occorrerà ovviamente considerare anche le correnti dell'emigrazione italiana verso gli altri paesi comunitari.

Nei dieci-quindici anni trascorsi, i descritti flussi di lavoro e capitale hanno sperimentato un'evoluzione molto diversa. L'immigrazione nei paesi dell'Europa industrializzata di lavoratori provenienti dai paesi mediterranei è cresciuta praticamente senza sosta fino a raggiungere nei primi anni 70 una dimensione impressionante, trovando un limite

solo nella profonda recessione che negli ultimi due-tre anni si è diffusa a livello mondiale. Per contro, i movimenti di capitale, qui intesi essenzialmente come investimenti diretti, hanno avuto una dinamica di scarso rilievo per tutti gli anni 60, mentre recentemente, ed in particolare dopo la crisi energetica, hanno mostrato tendenza a crescere con un ritmo piú accentuato.

Quali fattori giustificano tali andamenti? Quali nessi è possibile stabilire tra movimenti di manodopera e flussi di capitale? Quale funzione hanno svolto le migrazioni e quale svolgono e svolgeranno gli investimenti esteri, nel contesto internazionale che si è definito? Questi sono alcuni degli interrogativi ai quali, attraverso un esame dell'esperienza passata e della realtà attuale, si cercherà di dare una risposta.

Riferimenti teorici

Inquadrare teoricamente una ricerca su questo argomento presenta qualche difficoltà. I soli modelli che offrono gli strumenti analitici per porre in relazione i movimenti del capitale con quelli del lavoro sono d'ispirazione neoclassica, e quindi hanno natura statica e presuppongono l'esistenza di condizioni di concorrenza perfetta: due limiti piuttosto decisivi, specie per un'indagine che si applichi alle relazioni economiche tra paesi sviluppati e non sviluppati, e si proponga di coglierne le modificazioni nel tempo. Ma un'altra ragione che rende di assai scarsa utilità l'impiego di tali modelli (che pure possono raggiungere un grado notevole di complessità formale) risiede nel fatto che in essi si postula l'eguaglianza della qualità dei fattori produttivi nei diversi paesi. Così, un afflusso di manodopera dal paese A al paese B determina in B un aumento della disponibilità del fattore lavoro (qualitativamente omogeneo), che per ciò stesso tende a ridurre il livello dei salari elevando nel contempo la produttività del capitale. In questo modo è però ben difficile spiegare esaurientemente il ruolo economico che, nei paesi importatori di lavoro, è assegnato alla manodopera immigrata, ed anche la collocazione sociale cui questa viene di solito relegata. Analogamente, un deflusso di capitale dal paese in cui esso è relativamente abbondante, e quindi meno remunerato, produce l'effetto di ridurre le differenze nel prezzo e nella disponibilità del fattore capitale a livello internazionale. Ma con ciò la forma che gli investimenti esteri concretamente assumono resta indeterminata, e non vi è modo di valutare la loro adeguatezza rispetto alle necessità del paese investitore e del paese ospite (senza contare che è lecito nutrire ogni dubbio sulla rilevanza, se non sull'esistenza, di siffatte tendenze riequilibratrici nell'economia internazionale).

Malgrado queste limitazioni, la coerenza analitica dei modelli neo-

classici sembra conservarne il fascino per non pochi tra gli autori che, anche recentemente, hanno affrontato l'argomento¹. Tale persistente vitalità può essere peraltro attribuita, in buona misura, a ciò che costituisce il secondo aspetto delle difficoltà di natura teorica dianzi accennate: vale a dire la mancanza di modelli alternativi, capaci di ricondurre ad una spiegazione unitaria i fenomeni attinenti al mercato internazionale del lavoro e quelli che concernono il processo d'internazionalizzazione del capitale. I tentativi effettuati per sfuggire allo scarso realismo delle costruzioni neoclassiche, infatti, hanno dato luogo a teorie delle migrazioni e a teorie degli investimenti esteri che, se appaiono indubbiamente dotate di maggiori capacità esplicative (specie le seconde), presentano l'inconveniente fondamentale di essere tra loro del tutto scollegate. Ciò risulta con chiarezza se si passano in rassegna, sia pure per cenni, i principali schemi interpretativi emersi nei rispettivi campi di analisi.

Le impostazioni concettuali alla base di gran parte degli studi in tema di movimenti migratori sono fondamentalmente due.

La prima considera le migrazioni (internazionali o interregionali) come un fenomeno soggetto alle stesse leggi « gravitazionali » per le quali, in fisica, una massa esercita un'attrazione, inversamente proporzionale alla distanza, su tutto ciò che la circonda. La massa che attrae i lavoratori migranti sarà un agglomerato urbano o un centro industriale nel caso dei movimenti interregionali, mentre si tratterà più in generale di un complesso di opportunità di lavoro nel caso dei movimenti internazionali. Le variabili cruciali — forza d'attrazione e distanza — sono viste in rapporto alle motivazioni del singolo lavoratore. Queste vengono individuate soprattutto nelle aspirazioni socioeconomiche (studiate in termini di differenziali tra gli obiettivi raggiungibili nella regione d'origine e in quella d'immigrazione) e nella disponibilità al mutamento (che varia con l'età, il sesso, l'istruzione e la formazione professionale, la situazione familiare, ecc.): in breve, nella funzione di preferenze che ogni lavoratore tende a massimizzare. Come appare chiaro, il rilievo così attribuito ad aspetti di natura comportamentale conduce tali modelli su un terreno che sconfinava in quello dell'analisi neoclassica dell'utilità.

La seconda impostazione è invece quella che caratterizza solitamente le ricerche condotte a livello macroeconomico. In esse, i movimenti internazionali della manodopera sono interpretati in relazione all'andamento della domanda e dell'offerta di lavoro, dei saggi di disoc-

¹ Si veda ad esempio il contributo di G. Gallais - Hamonno e F. Bourguignon, *Migration of Manpower versus Migration of Capital - A Cost-benefit Analysis from the Stand-point of Developed Countries*, documento presentato alla Cicred, Conference di Buenos Aires, marzo 1974.

cupazione, dei differenziali salariali, ecc. nei diversi paesi; ma piú che alle cause strutturali dei fenomeni migratori, l'attenzione è rivolta ai loro effetti (sui prezzi, i salari, l'occupazione), con riferimento in genere al breve periodo. Il tema dei riflessi delle migrazioni sullo sviluppo di lungo periodo dei paesi importatori di lavoro viene affrontato, opportunamente, solo in alcuni studi recenti².

Resta esterna ad ambedue i filoni analitici richiamati, in ogni caso, la problematica dei movimenti internazionali del capitale.

Questa è stata oggetto, allo stesso modo, di studi e approfondimenti specifici, che si sono sviluppati secondo linee diverse. Gli schemi di analisi proposti, volti soprattutto a rendere ragione della straordinaria crescita registrata nei trascorsi 20-30 anni (a livello mondiale) dagli investimenti diretti e dalle società multinazionali, possono essere ricondotti a tre approcci principali.

Il primo è dato dalle versioni aggiornate della teoria neoclassica degli investimenti esteri, che spiegano ancora i movimenti internazionali del capitale come fenomeni unicamente finanziari, ma tentano di raggiungere un grado piú elevato di realismo tenendo conto di alcuni aspetti e problemi che caratterizzano attualmente il funzionamento dell'economia internazionale³.

Il secondo è costituito dalle teorie che interpretano gli investimenti esteri diretti dal punto di vista della logica d'impresa, considerando il processo d'internazionalizzazione della produzione in rapporto alle imperfezioni dei mercati. La piú nota, tra esse, è senz'altro la teoria del « ciclo del prodotto » — dovuta principalmente a Raymond Vernon —, nella quale si mette l'accento sulla diseguale distribuzione delle conoscenze scientifiche e tecnologiche. Partendo dal rigetto delle ipotesi neoclassiche (decisamente « forti ») di perfetta trasmissione internazionale delle conoscenze e d'identità delle funzioni di produzione nei diversi paesi, il modello di Vernon offre una spiegazione in chiave dinamica tanto della specializzazione commerciale tra paesi evoluti (innovatori) e meno evoluti (imitatori), quanto dei trasferimenti internazionali di attività produttive. La spinta al decentramento degli impianti viene sostanzialmente individuata nell'opportunità di iniziare a produrre sui mercati esteri (anziché continuare ad esportare) quando

² Cfr. i saggi di W. R. Böhnig e D. Maillat raccolti nel volume: *The Economic Effects of the Employment of Foreign Workers*, Paris, Oecd, 1974.

³ Particolarmente significativi di questo filone gli scritti di Aliber, in cui le decisioni d'investimento estero sono studiate in relazione alle aree tariffarie e monetarie, ed ai rischi di cambio tra monete forti e deboli. Cfr. R. Z. Aliber, *A Theory of Direct Foreign Investment*, in C. P. Kindleberger (a cura di), *The International Corporation: A Symposium*, Cambridge, Mit Press, 1970; e anche *The Multinational Enterprise in a Multiple Currency World*, in J. H. Dunning (a cura di), *The Multinational Enterprise*, London, Praeger, Allen and Unwin, 1971.

il ciclo di vita di un prodotto abbia raggiunto le fasi della maturità o della standardizzazione tecnologica; fasi in cui, verosimilmente, i costi medi previsti per la produzione all'estero risulteranno minori dei costi marginali di produzione sul mercato interno (più i costi di trasporto e delle barriere doganali gravanti sulle esportazioni) ⁴.

All'interno del secondo filone si colloca anche l'interessante interpretazione data da Hymer, secondo cui l'investimento estero diretto deve essere studiato in base alla teoria della concorrenza monopolistica. Ciò perché un'impresa investe in un mercato straniero, nel quale le imprese locali godono nei suoi confronti di innumerevoli vantaggi (connessi al fatto di essere sul posto), solo se dispone a sua volta di qualche vantaggio cui esse non abbiano accesso. Nei settori perfettamente concorrenziali, in altri termini, l'investimento estero non avrà luogo. Il vantaggio oligopolistico dell'impresa può essere di natura tecnologica, ma anche commerciale (differenziazione dei prodotti basata sulla pubblicità, efficienti sistemi di vendita), amministrativa (elevate capacità gestionali) o finanziaria (particolari possibilità d'accesso al mercato dei capitali) ⁵.

Il terzo approccio, infine, è dato dalle teorie d'orientamento neo-marxista, che spiegano il fenomeno degli investimenti esteri in rapporto alla logica di accumulazione propria della fase del capitalismo monopolistico. Per gli studiosi della « scuola neo-marxista » americana, cui si devono alcuni dei contributi più importanti ⁶, l'esportazione di capitale si configura essenzialmente come un mezzo per trovare sbocco alle esuberanti disponibilità finanziarie delle imprese monopolistiche: dovendo evitare di saturare il mercato in cui predominano per non

⁴ Si veda anzitutto il saggio originario di R. Vernon, *International Investment and International Trade in the Product Cycle*, in « Quarterly Journal of Economics », maggio 1966. E poi le opere successive: *The Future of Multinational Enterprise*, in C.P. Kindleberger (a cura di), *The International Corporation: A Symposium*, cit.; *Sovereignty at Bay: The Multinational Spread of U.S. Enterprises*, New York, Basic Books, 1971; *The Economic Environment of International Business*, Englewood Cliffs, N.J., Prentice-Hall, 1972; e, a cura dello stesso autore, *The Technology Factor in International Trade*, New York, Columbia University Press, 1970.

⁵ Lo schema di Hymer appare quindi più comprensivo del modello di Vernon (che tra l'altro si applica solo al settore manifatturiero); questo però descrive con maggior precisione i modi in cui opera un fattore oligopolistico cruciale — il controllo della tecnologia —, e si presta meglio a verifiche empiriche. Di Hymer, per il lettore italiano è disponibile la sintesi di scritti: *Le imprese multinazionali*, curata da G. Luciani, Torino, Einaudi, 1974. Si veda inoltre S. Hymer, *La grande corporation multinazionale*, « Revue Economique », n. 6, 1968; e *The Multinational Corporation and the Law of Uneven Development*, in J. Bhagwati (a cura di), *Economics and World Order*, New York, World Law Fund, 1972.

⁶ Si veda ad esempio P. Baran - P. Sweezy, *Il capitale monopolistico* (trad. it.), Torino, Einaudi, 1968; e P. Sweezy - H. Magdoff, *Note sulla società azionaria multinazionale*, « Monthly Review », nov.-dic. 1969 e genn. 1970.

veder cadere i prezzi e i profitti, tali imprese sono spinte inevitabilmente a differenziarsi in senso sia settoriale (nascita delle conglomerate) che geografico (internazionalizzazione).

A parte le riformulazioni delle teorie neoclassiche, che a giudizio di chi scrive impongono sempre di pagare tributi eccessivi in termini di veridicità delle ipotesi, le accennate teorie degli investimenti esteri presentano un interesse ed hanno una forza esplicativa indubbiamente notevoli. Ma nessuna di esse, come osservato, fornisce, in sé e in via immediata, gli elementi concettuali per un'analisi dei movimenti internazionali della manodopera.

Se quello della costruzione di una convincente teoria generale dei flussi internazionali di capitale e lavoro è dunque un problema con cui gli economisti devono ancora fare i conti, per il presente lavoro — che certo non ha la pretesa di cimentarsi con un compito lasciato irrisolto dalla letteratura — si pone una scelta obbligata. L'indagine, cioè, dovrà essere condotta sulla base di un quadro di riferimento « spurio », ottenuto con l'accostamento di diversi schemi interpretativi; il requisito minimo di coerenza essendo, ovviamente, che gli schemi impiegati non siano tra loro contraddittori, ed anzi appaiano legati da qualche nesso.

Impostazione e scopo dello studio

Il problema metodologico può dunque essere affrontato nel modo che segue: posto che l'evoluzione degli investimenti esteri sia analizzata facendo riferimento soprattutto alle teorie di Vernon e Hymer (che si possono ritenere tra loro non solo compatibili, ma per certi versi complementari), si tratta di individuare un approccio all'interpretazione delle dinamiche migratorie che risulti ad esse accostabile.

Questo può essere definito sulla scorta di alcune brevi considerazioni. È noto che nel dopoguerra i movimenti della manodopera hanno avuto prevalentemente un andamento di tipo « verticale », dai paesi meno sviluppati verso le aree industrializzate — soprattutto dai paesi del bacino mediterraneo verso le nazioni sviluppate europee. Se si tiene conto delle modalità in cui i flussi hanno avuto luogo, ciò induce a considerare i movimenti migratori come un aspetto del rapporto sviluppo-sottosviluppo a livello internazionale. In ogni caso, è difficile non convenire che sul mercato del lavoro europeo l'iniziativa e il potere di decisione spettano non al venditore, ma al compratore. Da un lato, nelle nazioni aderenti all'Ocse è sancito il diritto individuale all'emigrazione, che impedisce ai paesi d'origine di controllare il flusso dell'offerta, mentre i paesi europei d'immigrazione si riservano uno stretto controllo sulle correnti d'entrata, e quindi sulla domanda. Dal-

l'altro, i lavoratori che si presentano sul mercato non hanno alcuna possibilità di influenzare le decisioni delle imprese, le quali possono scegliere se assumerli o no, se investire nell'economia nazionale o all'estero.

Da ciò deriva un'implicazione di estremo rilievo: che la dinamica dei flussi migratori deve essere vista anzitutto in rapporto al ritmo ed ai caratteri del processo di accumulazione del capitale nell'area industrializzata. I movimenti di manodopera vanno cioè ricondotti ad una variabile che appare cruciale anche per gli investimenti internazionali: il profitto.

Tale approccio sembra in grado di gettare luce sui problemi in esame specie se, cercando di percorrere una strada indicata da Basevi⁷, lo si inquadra in uno schema teorico di tipo neoricardiano. Secondo la visione ricardiana classica, il modo per fronteggiare la tendenza al declino dei profitti consiste nell'abbassare i salari. Nell'Inghilterra del XIX secolo ciò poteva essere ottenuto con la soppressione dei diritti doganali, volti ad impedire il rialzo dei prezzi del grano. Nel caso dell'Europa contemporanea pare lecito avanzare l'ipotesi che il sostegno ai profitti sia ricercato non più nelle opportunità di importare beni salario a buon mercato, ma direttamente nell'importazione di lavoro.

Lo schema proposto, che offre il vantaggio (sostanziale) di sfuggire ai limiti delle analisi statiche, consente anche di rispondere alla sopraddetta necessità di rinvenire un nesso tra la logica dei movimenti di lavoro e quella dei movimenti di capitale. Le teorie degli investimenti internazionali di Vernon e Hymer, infatti, benché non incentrate sul ruolo del profitto lo presuppongono implicitamente come determinante, e possono quindi facilmente essere collegate ad un'interpretazione neoricardiana del mercato internazionale del lavoro, nel senso indicato.

L'aver sottolineato l'intensità e i caratteri dell'accumulazione capitalistica come cause primarie delle migrazioni mediterranee può peraltro far sorgere l'interrogativo del perché lo studio degli investimenti esteri non venga senz'altro condotto sulla base delle teorie neomarxiste, in cui i processi di formazione del profitto e del capitale sono posti al centro dell'attenzione. La ragione sta essenzialmente nel fatto che gli schemi che si è deciso di adottare — in particolare quello di Vernon —, fornendo indicazioni precise sulle modalità con cui si modifica nel tempo l'assetto della divisione internazionale del lavoro, consentono non solo di spiegare le tendenze all'esportazione del capitale

⁷ Cfr. G. Basevi, *Migration and Integration of Labour Markets*, commento al documento di K. Mihailovic, *The Eec and Labour Migration*, presentato al quarto congresso mondiale dell'International Economic Association, Budapest, agosto 1974.

ma anche di capire perché da tali tendenze certi settori produttivi sono più interessati di altri. Il che, per una ricerca empirica rivolta anche all'esame di problemi attinenti al mercato del lavoro, appare di estrema rilevanza. In ogni caso, taluni elementi di analisi provenienti da autori d'ispirazione neomarxista saranno, come si vedrà, recuperati e inseriti nel quadro esplicativo.

Lo scopo dello studio dunque è quello di dare un'interpretazione unitaria dei flussi di capitale e lavoro nell'area mediterranea. Non sarà tuttavia possibile, per ragioni di spazio, tempo e competenza, offrire un'interpretazione globale, e cioè coprire la totalità degli aspetti che determinano, attraverso complesse interazioni, i flussi descritti. Ci si concentrerà così sui fenomeni di carattere economico, lasciando ai margini dell'indagine quelli di natura politica, sociale, giuridica. Peraltro, sembra lecito ritenere che nella materia oggetto d'esame i fattori economici abbiano, in effetti, peso prevalente. Nello stesso tempo si può osservare che il riferimento ad uno schema di tipo neoricardiano consente d'impostare l'analisi dei rapporti economici attribuendo all'antagonismo tra le classi (cui si riconduce ogni fenomeno politico e sociale) fondamentale evidenza e significato.

Nell'esposizione sarà affrontato dapprima il tema delle disponibilità di lavoro nell'Europa industrializzata, visto come questione centrale del processo di accumulazione capitalistica (parte prima). L'immigrazione di lavoratori provenienti dai paesi mediterranei e gli investimenti esteri diretti verranno quindi considerati nella loro evoluzione passata, cercando di chiarire i modi concreti in cui tali movimenti hanno costituito forme alternative di soluzione al problema indicato (parti seconda e terza). Infine, si tenterà di delineare le tendenze più recenti e di esprimere una valutazione sulle prospettive, tenendo conto dei principali fattori che in questi ultimi anni hanno contribuito a modificare sostanzialmente il contesto economico europeo e mediterraneo (parte quarta).

Parte prima: Il problema delle disponibilità di lavoro in Europa

Tendenze demografiche e andamento delle forze di lavoro

Intorno al 1960 i paesi industrializzati europei, dopo il lungo periodo d'intenso sviluppo seguito alla ricostruzione postbellica, erano pervenuti ad uno stadio che molti economisti amavano definire di « piena occupazione ». Nonostante l'ambiguità di tale concetto e l'uso alquanto opinabile che ne veniva fatto (ad esempio applicandolo a realtà contraddittorie come quella del mercato del lavoro italiano), è

innegabile che le riserve esplicite di manodopera si fossero notevolmente ridotte, come indicava il calo dei saggi di disoccupazione.

In vari paesi europei a questa riduzione si era inoltre accompagnato il declino del tasso d'attività (ovvero del rapporto tra forze di lavoro e popolazione). Era aumentato, in altre parole, il numero di persone che ogni lavoratore doveva sostenere⁸.

Tale fenomeno si doveva a vari motivi. Anzitutto, le tendenze demografiche. L'allargamento della piramide per età al vertice, conseguente all'aumento della durata media della vita, aveva determinato un significativo calo della popolazione in età di lavoro (15-64 anni) rispetto alla popolazione totale. Questo mentre il saggio d'incremento demografico naturale si manteneva positivo, ma assai basso (mediamente sotto l'1%).

Il tasso di attività era però diminuito anche per gli effetti diretti e indiretti dell'espansione economica. Difatti, il processo d'industrializzazione in Europa si era sviluppato assieme alla decadenza relativa dei settori tradizionali — e in primo luogo dell'agricoltura —, dando luogo a imponenti flussi intersettoriali delle forze di lavoro. Il passaggio di manodopera da attività poco produttive a settori più moderni ed efficienti, e quindi in grado di pagare retribuzioni più elevate, consentiva il ritiro dalla popolazione attiva di molti lavoratori, il cui mantenimento poteva comunque essere assicurato all'interno dell'unità familiare. E se l'accresciuta prosperità favoriva l'uscita dal mercato del lavoro degli anziani, che potevano godere di un sistema pensionistico migliore, i giovani tendevano a ritardare l'ingresso nell'attività produttiva per il prolungamento della formazione scolastica e professionale.

Certo, non va trascurato che accanto a tali elementi, sottolineati in tutte le interpretazioni ottimistiche o « ufficiali » del fenomeno, alcuni fattori avevano anche agito nel senso di estromettere dalla popolazione attiva determinate categorie di lavoratori, con caratteristiche (per qualifica, età e sesso) non più confacenti ad una domanda avente caratteristiche strutturali diverse e in continua modificazione dietro la spinta delle innovazioni nei metodi produttivi.

Ciò che importa rilevare, in ogni caso, è come già alla fine degli anni 50 il parziale assorbimento della disoccupazione, l'evoluzione demografica e la minor partecipazione della popolazione al processo lavorativo, nonché la progressiva contrazione dei serbatoi di manodopera offerti dai settori tradizionali, avessero sensibilmente ridotto le

⁸ Ciò non era avvenuto (non ancora) in Germania, grazie alla forte immigrazione di lavoratori tedeschi dall'est, né in Italia, dove, se da un lato il notevole sviluppo industriale aveva allargato la base occupazionale, dall'altro il tasso di attività era sostenuto dall'emigrazione.

riserve di lavoro disponibili nei principali paesi europei.

Nel corso degli anni 60, la rigidità dell'offerta interna di lavoro si è ulteriormente accentuata, giacché i fattori descritti hanno continuato ad operare (alcuni in misura maggiore di prima) ed altri se ne sono aggiunti.

In primo luogo, mentre il saggio d'aumento naturale della popolazione dei paesi Cee è risultato prossimo all'1% annuo in media, la popolazione in età di lavoro è cresciuta solamente dello 0,6% all'anno. Ciò è dipeso sempre dall'aumento della percentuale degli anziani (oltre i 65 anni) sulla popolazione totale, passata dal 10,6 al 12,3% nel decennio.

Secondariamente, l'aumento del reddito pro capite ha continuato a favorire l'uscita dal mercato del lavoro degli anziani e il ritardato ingresso dei giovani. Il migliore tenore di vita ha inoltre indotto comportamenti tendenti a rifiutare sempre più i lavori particolarmente penosi, monotoni o socialmente indesiderabili, a volte anche al prezzo dell'esclusione dalle forze di lavoro. Per quanto riguarda le donne, peraltro, è interessante notare come il maggior benessere non si sia riflesso in un calo della partecipazione all'attività produttiva, che anzi in alcuni paesi si è alquanto elevata: tra il 1960 ed il 1970 l'occupazione femminile in percentuale dell'occupazione totale è passata in Belgio dal 26,4 al 33,0% e nei Paesi Bassi dal 22,8 al 24,6%.

Nei paesi in cui questo fattore ha avuto più rilievo, il tasso globale di attività è rimasto costante o è sceso di poco. Il tasso ha invece registrato flessioni marcate in Germania e in Italia — nel decennio, dal 47,3 al 43,4% e dal 42,8 al 35,6% rispettivamente —, ossia nei paesi in cui anche il tasso di attività femminile (forze di lavoro femminili in percentuale della popolazione femminile) è nettamente diminuito. È chiaro tuttavia che tale analogia di evoluzione nei due paesi nasconde realtà assai diverse. Se nel caso della Germania il declino del tasso di attività femminile può essere effettivamente correlato alla diffusione del benessere⁹, nel caso dell'Italia, paese caratterizzato da una cronica tendenza al sottoutilizzo del potenziale lavorativo, la spiegazione va piuttosto ricercata negli squilibri crescenti tra struttura della domanda e struttura dell'offerta di lavoro, e in alcuni specifici aspetti di arretratezza (insufficienza e cattiva distribuzione di servizi quali asilnido, mense, scuole, ecc.).

In Germania, un altro importante fattore che ha concorso a determinare la contrazione delle riserve di lavoro è stato il blocco dell'afflusso di rifugiati. Con la costruzione del muro di Berlino nel 1961,

⁹ Anche tenuto conto dell'alto livello che il tasso ha comunque mantenuto, risultando pari nel 1970 al 30,3%, contro il 19,1% in Italia.

difatti, l'economia tedesca ha visto improvvisamente venir meno una preziosa fonte di manodopera, che nel quindicennio precedente aveva fornito da due a tre milioni di lavoratori.

Nell'insieme dei paesi Cee, tutte queste circostanze (ed altre ancora) hanno fatto sí che nel decennio 1960-70, malgrado l'incremento naturale della popolazione, non avesse luogo alcun aumento della popolazione attiva. Le forze di lavoro (esclusi, beninteso, gli immigrati dai paesi mediterranei) sono rimaste praticamente costanti, intorno ai 70 milioni di unit .

Oltre a ci , si deve considerare che l'irrigidimento dell'offerta di lavoro   stato accentuato dalla diminuzione delle ore lavorate per occupato. Nella Cee, tra il 1958 e la fine degli anni 60, la riduzione degli orari medi di lavoro pu  essere stimata in almeno cinque ore alla settimana, ed il prolungamento delle ferie annuali da una a due settimane.

Rigidit  dell'offerta di lavoro, dinamiche salariali e sviluppo economico

Quali conseguenze ha prodotto l'osservato andamento delle forze di lavoro interne sui salari, i profitti, l'accumulazione capitalistica nell'Europa industrializzata?

La questione,   da notare, pu  essere posta solo con riferimento agli anni 50: le conseguenze economiche dell'evoluzione delle forze di lavoro nel decennio successivo devono infatti essere studiate tenendo in debito conto l'esperienza fondamentale dell'immigrazione dai paesi mediterranei. Tale esperienza, d'altra parte, si giustifica proprio in base all'andamento dei mercati del lavoro nel periodo precedente.

L'argomento   stato affrontato da molti autori; ma il contributo pi  interessante   probabilmente quello fornito da Kindleberger, nel suo libro sullo sviluppo economico europeo ¹⁰.

Kindleberger suggerisce l'applicazione ai paesi avanzati europei del modello di Lewis, originariamente elaborato per spiegare le condizioni di sviluppo dei paesi arretrati ¹¹. Questo modello, come   noto, individua nell'esistenza d'una quantit  illimitata di manodopera, disponibile a un salario di sussistenza, il fattore nodale che consente di sostenere un elevato ritmo di sviluppo economico. Fintantoch  tale

¹⁰ C. P. Kindleberger, *Europe's Postwar Growth. The Role of Labour Supply*, Cambridge, Harvard University Press, 1967, trad. it., *Lo sviluppo economico europeo e il mercato del lavoro*, Milano, Etas Compass, 1968.

¹¹ Cfr. W. A. Lewis, *Economic Development with Unlimited Supply of Labour*, in «Manchester School», maggio 1954; trad. it., *Sviluppo economico con disponibilit  illimitata di mano d'opera*, in B. Jossa (a cura di), *Economia del sottosviluppo*, Il Mulino, Bologna 1973.

disponibilità è data, la formazione di capitale e il progresso tecnico non si risolvono in un aumento dei salari, ma nell'aumento della quota dei profitti sul reddito nazionale, che rende possibile l'ulteriore espansione del settore capitalistico e quindi la crescita dell'economia. Quando l'eccesso di offerta di lavoro viene meno, invece, i salari cominciano a salire a spese dei profitti e degli investimenti, rallentando il processo di sviluppo.

Lo schema, secondo Kindleberger, si applica assai bene al caso dei paesi europei più progrediti (anche se con talune eccezioni). In particolare egli ritiene che la rimarchevole espansione di cui molti paesi europei hanno beneficiato negli anni 50 sia dipesa, appunto, dall'ampia disponibilità di manodopera; e che la flessione generalizzata nei saggi d'incremento del reddito a partire dai primi anni 60 vada attribuita essenzialmente al raggiungimento del punto di svolta, oltre il quale l'offerta di lavoro divenuta inelastica frena il processo di accumulazione.

Come Kindleberger osserva, questo è un modello di sviluppo legato all'offerta (di fattori produttivi). Saggi di sviluppo elevati continuano a sussistere finché l'offerta di lavoro resta abbondante e contribuisce a generare l'offerta di capitale. Questo carattere del modello può tuttavia essere visto come un limite. Il modello non considera il problema della domanda effettiva (di beni), che è al centro della maggior parte delle analisi sullo sviluppo europeo. Lewis peraltro afferma chiaramente che il suo saggio è scritto nella tradizione classica e poggia sui postulati degli economisti classici (da Smith a Marx). Il problema keynesiano tocca più da vicino Kindleberger, che infatti, dedica un capitolo ai fattori della domanda. Ma anch'egli finisce per accantonarlo, notando che lo sviluppo economico può in realtà essere innescato sia dalla domanda che dall'offerta di beni; dopodiché tutto dipende dalla situazione sul mercato dei fattori produttivi, nel quale è fondamentale la disponibilità di lavoro ad un prezzo costante.

Per un keynesiano, l'impostazione di Kindleberger è quanto meno riduttiva. Che un'offerta illimitata di lavoro possa in certe condizioni rappresentare un fattore di accelerazione dello sviluppo è innegabile. Ma l'applicazione del modello di Lewis alla realtà dei paesi industrializzati porta a sottovalutare la possibilità che fasi di rallentamento dello sviluppo siano determinate anche in presenza di ampie riserve di manodopera dall'insufficienza della domanda effettiva; e, per altro verso, induce a trascurare lo stimolo agli investimenti (e ai profitti) che deriva da una redistribuzione del reddito a favore dei salari, la quale ha tipicamente l'effetto di accrescere la propensione al consumo della collettività.

Le conclusioni di Kindleberger, inoltre, sono state in parte con-

testate. Già diversi anni fa si è osservato, in particolare, che la tesi secondo cui nei paesi dell'Europa industrializzata l'offerta di lavoro sarebbe divenuta del tutto inelastica, creando un vincolo tale da compromettere la possibilità di raggiungere ancora elevati saggi d'espansione, non era sufficientemente provata¹².

Purtuttavia, resta vero che nei principali paesi europei la contrazione (benché relativa) delle riserve di manodopera e la conseguente accentuazione dei conflitti di lavoro all'inizio degli anni 60 avevano creato difficoltà al proseguimento d'un intenso sviluppo, rompendo il preesistente « equilibrio » tra salari e profitti.

Difatti, se tale processo redistributivo comportava l'ampliamento dei mercati interni, e poteva quindi, per questo aspetto, configurarsi come un fattore positivo per la crescita, esso aveva contropartita nell'accresciuta pressione dei salari sui conti delle imprese. Si era acuita, cioè, una contraddizione tipica delle economie capitalistiche evolute: quella derivante dalla duplice natura del salario, che mentre costituisce la principale componente del consumo aggregato, la cui espansione è quanto mai opportuna per dare sbocco alla crescente produzione delle imprese, rappresenta anche (a livello dell'impresa) una voce di costo, da contenere il più possibile per conservare competitività e alti margini di profitto.

Per tutto l'arco degli anni 50 la contraddizione era stata risolta dai paesi dell'Europa industrializzata (come dal Giappone) nella formula dello sviluppo con bassi salari, tirato dalle esportazioni. Il commercio internazionale, in forte aumento, aveva assicurato gli sbocchi che non erano offerti dalla moderata dinamica della domanda interna. Ma nei primi anni 60 tale formula è entrata in crisi. La maggior forza contrattuale dei lavoratori ha imposto in molti paesi incrementi salariali superiori a quelli della produttività, e con ciò importanti modificazioni nella distribuzione del reddito che almeno in via immediata non potevano non riflettersi in un peggioramento della situazione economica delle imprese.

In termini generali, è probabile abbiano ragione i keynesiani nel sostenere che un fenomeno di questo tipo non implica necessariamente

¹² « ... la realtà è che l'offerta di lavoro non è mai né infinitamente elastica né infinitamente rigida, e che di "punti di svolta" ve ne sono continuamente e gradualmente, ad ogni boom e ad ogni crisi, nel caso delle economie sviluppate. Una distinzione rigida fra i due tipi di elasticità dell'offerta di lavoro e fra due fasi del processo di sviluppo resta probabilmente valida per le economie sottosviluppate, per le quali — non a caso — era stato concepito il modello di Lewis, ed il tentativo di estenderlo alle economie sviluppate europee non è stato coronato da molto successo ». Così l'opera di Kindleberger è commentata da G. Vaciago in *Offerta di lavoro e sviluppo economico*, « Rivista Internazionale di Scienze Sociali ». luglio-agosto 1968.

effetti depressivi sul processo d'accumulazione. Tutto dipende dal fatto che lo scoraggiamento degli investimenti connesso ad una compressione (attuale) dei profitti sia o meno sovrastato da possibili aspettative ottimistiche delle imprese circa l'evoluzione futura dei consumi e, in un secondo momento, dall'impulso dovuto all'effettiva espansione della domanda (su cui s'innesta il meccanismo del moltiplicatore). Nelle concrete circostanze dell'Europa all'inizio degli anni 60, peraltro, non v'è da dubitare che all'acutizzarsi della contraddizione accennata, in un clima sociale caratterizzato da contese via via piú aspre sulla distribuzione del reddito tra le classi, ceti imprenditoriali ed autorità di governo abbiano cercato di porre rimedio assai piú sforzandosi di ripristinare la familiare condizione di bassi costi salariali che accettando di sperimentare nuove formule di sviluppo basate su diversi equilibri sociali.

Come rendere piú « elastica » l'offerta di lavoro

Nelle economie industrializzate europee, il duplice obbiettivo di controllare i conflitti di lavoro e di preservare stabilmente (al di là, cioè, di un recupero ciclico) le quote di profitto, poteva essere perseguito fondamentalmente in tre modi:

a - sostituendo il lavoro con capitale, e introducendo progresso tecnologico;

b - investendo all'estero;

c - importando manodopera.

Nel corso del passato quindicennio, tutte e tre queste politiche sono state intraprese. Esse non hanno tuttavia assunto analogo rilievo.

L'applicazione di progresso tecnologico ha avuto certo riflessi estremamente importanti sullo sviluppo e sulla ricostituzione dei margini di profitto: i forti aumenti della produttività del lavoro hanno dato modo di pagare i maggiori salari richiesti dai lavoratori nazionali, consentendo nel contempo un risparmio relativo nell'impiego di manodopera. Peraltro, l'introduzione di metodi labour-saving ha incontrato limiti di natura economico-tecnica nella struttura dualistica delle economie europee, in cui, accanto a settori avanzati (che pure esigono non di rado, oltre ad una certa quota di lavoro molto qualificato, una massa di lavoratori a livello di qualificazione tutt'altro che elevato), sussistono settori nei quali l'applicazione di tecnologia o appare ardua, o non risulta conveniente. Questi ultimi sono rappresentati principalmente:

— da gran parte del terziario, dove gli aumenti di produttività dipendono per lo piú da precarie forme di « apprendimento in seguito a esperienza », mentre le economie di scala (che nell'industria costituiscono il fattore primario di rendimenti crescenti) ed il progresso

tecnico incorporato nei nuovi beni capitali sembrano avere un'importanza piuttosto limitata;

— dai settori manifatturieri « tradizionali », in cui operano molte piccole aziende per le quali l'abbandono di metodi produttivi ad alta intensità di lavoro può imporre ristrutturazioni dimensionali e tecniche estremamente onerose.

Quanto all'investimento estero diretto verso paesi a minor grado di sviluppo con abbondante manodopera a buon mercato, esso è stato modesto (sebbene abbia registrato una dinamica accelerata). Gli effetti sull'occupazione nei paesi industrializzati europei si possono ritenere marginali, e comunque largamente sovrastati da quelli, di segno opposto, prodotti dall'importazione di capitali statunitensi. Nei paesi dell'area mediterranea i flussi d'investimento sembrano mostrare un'evoluzione più vivace solo negli anni recenti, e in particolare dopo la crisi energetica. Si tratta tuttavia di un fenomeno ancora non ben delineato, le cui implicazioni sul mercato del lavoro europeo — non facili da valutare — concernono piuttosto il futuro.

L'importazione di manodopera si è invece sviluppata ad un ritmo formidabile. Alla fine degli anni 50 le migrazioni erano un fatto quasi solamente interno all'area sviluppata, le riserve di manodopera essendo date dal Mezzogiorno d'Italia. Dal 1960 in poi, nell'arco di un decennio, il processo ha coinvolto praticamente tutti i paesi mediterranei: l'Europa industrializzata ha attratto successive ondate migratorie, di greci, spagnoli, jugoslavi, portoghesi, nordafricani, turchi. L'aumento del numero complessivo degli occupati nei paesi della Cee, tra il 1960 e il 1970, è dovuto interamente all'immigrazione di manodopera da paesi terzi. Secondo le statistiche ufficiali, che tra l'altro sottostimano il fenomeno non tenendo conto dei flussi illegali¹³, a metà degli anni 70 gli immigrati sono oltre 7 milioni e mezzo (famiglie escluse), e rappresentano nei paesi che li ospitano una quota più che significativa delle forze lavoro totali: mediamente il 9%, ma in Svizzera e nel Lussemburgo il 28-30% (vedi tabb. III/1 e 2).

Questo afflusso oltremodo massiccio di manodopera immigrata ha dunque costituito il mezzo principale per far fronte alla crescente rigidità dell'offerta di lavoro interna. In qual modo, attraverso quali meccanismi specifici la forza lavoro straniera sia valsa a sostenere i saggi

¹³ L'entità dell'immigrazione illegale è alquanto difficile da precisare. Generalmente, viene valutata a circa il 10% del totale degli stranieri immigrati ufficialmente (cfr. Commission des Communautés Européennes, *Programme d'action en faveur des travailleurs migrants et des leurs familles*, Bruxelles, Décembre 1974), il che significherebbe una cifra aggiuntiva di quasi un milione di persone. Ma anche questo dato può essere ingannevole, se si tien conto che, nel 1973, il Ministero del lavoro francese stimava la quota di immigrazione illegale in Francia nell'ordine del 40%.

TAB. III/1. Numero di lavoratori migranti nel 1974 (stime)

Paese d'immigrazione / Paese di emigrazione	Germania	Svizzera	Francia	Belgio	Paesi Bassi	Lussemburgo	Austria	Svezia	Gran Bretagna	Totale
Portogallo	81.000	3.000	475.000	4.000	4.000	9.000 ⁵	—	1.000	10.000	588.000
Spagna	160.000	75.000	265.000	34.000	19.000	2.000	—	2.000	17.000	574.000
Italia	405.000	306.000	230.000	70.000	10.000	11.000	2.000	3.000	—	1.037.000
Jugoslavia	495.000	23.000	50.000	3.000	9.000	1.000	166.000	23.000	—	770.000
Grecia	223.000	5.000	5.000	6.000	2.000	—	—	8.000	—	249.000
Turchia	585.000	14.000	25.000	10.000	33.000	—	29.000	2.000	—	698.000
Finlandia	5.000	1.000	1.000	—	—	—	—	105.000 ⁶	1.000	113.000 ⁷
Marocco	14.800	—	130.000	30.000	23.000	—	—	—	—	197.800
Algeria	—	—	440.000	3.000	—	—	—	—	—	443.000
Tunisia	10.600	—	70.000	—	1.000	—	—	—	—	81.600
Altri	415.600 ¹	158.000	209.000 ³	70.000	57.500 ⁴	18.000	32.000	53.000	1.772.000	2.784.000
Totale	2.395.000	585.000 ²	1.900.000	230.000	158.500	41.000	229.000	197.000	1.800.000	7.535.500

¹ di cui 100.000 austriaci² permanenti e annuali; non inclusi 152.000 stagionali e 98.000 frontalieri³ soprattutto africani e originari di paesi Cee diversi dagli italiani⁴ non inclusi 22.000 originari delle Antille e del Surinam⁵ 15.000 secondo i dati portoghesi⁶ 100.000 secondo i dati svedesi; 110.000 secondo i dati finlandesi⁷ non inclusi 1.000 finlandesi in Danimarca e 2.000 in Norvegia.

Fonte: Ocde, «L'Observateur de l'Ocde», n. 76, luglio-agosto 1975, p. 14.

TAB. III/2. *Lavoratori stranieri in percentuale dei lavoratori occupati.*

	Belgio	German.	Francia	Lussem.	Paesi B.	Svizzera
1960	6,3	1,4	6,9	22	0,8	—
1965	6,3	5,5	7,6	28	1,7	—
1970	6,7	8,5	10,0	30	3,1	—
1971	6,9	9,9	10,5	33	3,2	—
1972	7,1	10,6	10,8	34	3,2	—
1973	7,1	11,3	—	35	—	28,2

Fonte: Cee, *Rapporto sull'evoluzione della situazione sociale nella Comunità nel 1974*, Bruxelles, 1975, pp. 252-253; « The Economist », 9 agosto 1975, p. 23.

di profitto, è argomento della parte seconda. Nel successivo, si tenterà invece di chiarire le ragioni per cui l'importazione di lavoro è stata finora privilegiata all'alternativa data dall'investimento estero.

Parte seconda: Immigrazione, profitti e stabilità sociale

Caratteristiche generali degli immigrati

Al fine di comprendere il ruolo economico svolto dalla manodopera straniera nei paesi sviluppati d'Europa, occorre anzitutto esaminare alcune caratteristiche generali degli immigrati: gli aspetti che appaiono maggiormente rilevanti sono la struttura demografica (per età e sesso), i tassi di attività, il periodo di soggiorno.

a. *Struttura demografica.* A confronto con le popolazioni locali, gli immigrati presentano una struttura demografica caratterizzata:

- i* - da una maggiore incidenza delle fasce d'età centrali;
- ii* - da una minore incidenza delle donne.

Così, in Francia, verso la fine degli anni 60 apparteneva alle classi in età di lavoro (15-64 anni) il 68% degli immigrati, rispetto al 62-63% della popolazione totale (stranieri inclusi). Degli immigrati in età produttiva, sette su dieci erano maschi; e di questi, ben il 54% era compreso nelle classi di età tra i 15 e i 44 anni¹⁴. Per la Germania non si dispone di dati analoghi, ma Castles e Kosack ci informano che, nel 1968, circa i 9/10 dei salariati stranieri erano di età inferiore ai 45 anni, contro meno di 3/4 dei salariati tedeschi; la concentrazione maggiore degli stranieri maschi essendo nel gruppo d'età dai 25 ai

¹⁴ Dati del Censimento del 1968, « Hommes et Migrations », Etude n. 113, 1969.

35 anni (42%), cui apparteneva solo il 29% dei lavoratori tedeschi. Anche in Germania le donne immigrate risultavano in numero nettamente inferiore agli uomini, nel rapporto di uno a due o poco più. Non dissimile era, nel 1969, la composizione della popolazione straniera in Svizzera ¹⁵.

Diversi elementi contribuiscono a spiegare tali caratteri dei flussi migratori.

In primo luogo va indicato il controllo selettivo da parte dei paesi importatori di lavoro, interessati a disporre di manodopera nel pieno delle forze, evitando il più possibile di accollarsi l'onere rappresentato dai familiari dell'immigrato-lavoratore. Tale controllo è consentito, anzitutto, dal sistema di accordi di reclutamento stipulati con i paesi mediterranei esportatori di lavoro e dalla rete di agenzie di reclutamento che operano in tali paesi. L'importanza del sistema « organizzato » di reclutamento (in rapporto all'immigrazione « spontanea ») varia nei diversi paesi: è ad esempio assai notevole nel caso della Germania, che dispone di una rete di agenzie piuttosto estesa, mentre è relativamente modesta nel caso del Belgio e dei Paesi Bassi. Anche i paesi che non controllano sistematicamente i flussi migratori all'origine hanno modo, in ogni caso, di effettuare un'attenta selezione al momento della concessione dei permessi di residenza e di lavoro, oppure al momento del rinnovo di tali documenti. I margini di elasticità che i paesi d'immigrazione si riservano per questa via sono alquanto ampi, dato che i permessi vanno rinnovati ogni anno (Germania, Francia) o anche ogni sei mesi (Belgio). Oltreché a contenere la percentuale degli inattivi, i criteri di selezione mirano a favorire l'afflusso di lavoratori maschi, giovani e in buona salute. Quest'ultimo elemento è anzi generalmente un requisito, che deve essere accertato all'atto del reclutamento. (Le autorità d'immigrazione della Germania, in particolare, impongono che lo stato di salute del lavoratore straniero, reclutato attraverso il sistema ufficiale, sia verificato da medici tedeschi già nel paese d'origine). Le possibilità di controllo dei paesi importatori di lavoro sulle correnti migratorie non si fermano peraltro a tali forme di selezione diretta. La quantità e la qualità delle strutture e dei servizi sociali messi a disposizione degli immigrati, difatti, condizionano in misura tutt'altro che secondaria la composizione della popolazione straniera: è chiaro ad esempio che un immigrato non chiamerà la moglie e i figli a raggiungerlo finché non sarà in grado di lasciare la baracca o la stanza che divide con altri compagni di lavoro

¹⁵ Si veda S. Castles - G. Kosack, *Immigrant workers and Class Structure in Western Europe*, London, Oxford University Press, 1973; trad. it., *Immigrazione e struttura di classe in Europa Occidentale*, Milano, Franco Angeli, 1976, pp. 54-55.

per una sia pur modesta abitazione di tipo familiare. Ma alloggi di questo genere sono disponibili per gli immigrati in misura quanto mai inadeguata.

La bassa incidenza delle donne sulla popolazione immigrata trova però spiegazione anche in un altro importante fattore, ossia nelle resistenze di carattere sociale che, in diversi paesi mediterranei, frenano la partecipazione femminile all'attività produttiva. Quanto più tali resistenze sono forti, tanto più l'emigrazione delle donne è scoraggiata (a meno che non avvenga con il nucleo familiare): non è un caso che le donne italiane, ma soprattutto quelle turche e nordafricane risultino assai meno presenti nei flussi migratori delle donne greche o jugoslave.

Va infine notato che la presenza delle donne dipende altresì dallo stadio di maturità dei processi d'emigrazione: come osserva la Morokvasic, di solito il loro numero è ridotto all'inizio del flusso, aumenta successivamente, e « si stabilizza diminuendo leggermente intorno ad un livello d'equilibrio se la popolazione immigrata s'inse-dia »¹⁶. La maggior parte delle correnti migratorie nell'area mediterranea, in effetti, sembra seguire un tracciato similare, che vede in una prima fase il reclutamento di lavoratori maschi, ai quali si prospetta un periodo di permanenza breve (di modo che il problema del raggruppamento familiare non insorge). Solo in una seconda fase, quando il flusso assume una certa ampiezza e la durata del soggiorno tende a prolungarsi, gli immigrati da più vecchia data cominciano a farsi raggiungere dalle famiglie e il peso percentuale delle donne aumenta¹⁷.

b. *Tassi d'attività*. Data la struttura demografica cui si è accennato, i tassi d'attività degli immigrati tendono ad essere più elevati di quelli delle popolazioni locali.

Il divario è decisamente significativo. In Germania, nel 1970, al tasso di attività del 43,5% per la popolazione totale si contrapponeva un tasso del 70% per l'insieme degli immigrati (vedi tab. III/3). Taluni gruppi nazionali raggiungevano livelli ancora superiori: così i portoghesi (80%) e gli jugoslavi (72%), mentre il tasso d'attività dei turchi era pari al 76% nel 1969. I tassi più alti erano quelli relativi ai gruppi d'immigrazione recente. Ma anche i gruppi d'immigrazione più vecchia — italiani e spagnoli — registravano tassi oltremodo sostenuti. Questo va attribuito alla particolare efficacia del sistema tedesco

¹⁶ M. Morokvasic, *Les femmes immigrées au travail*, rapporto presentato al Colloque Européen sur le Problèmes de la Migration, Louvain-la-Neuve, 31 gennaio-1-2 febr. 1974, p. 5.

¹⁷ Ciò non significa che le donne non possano essere all'origine dell'emigrazione del proprio nucleo familiare: come induce a pensare ad esempio il fatto che alla fine degli anni 60 in Germania su 100 donne immigrate sposate 8 fossero venute senza i loro mariti. Cfr. M. Morokvasic, *op. cit.*, p. 8.

TAB. III/3. *Tassi di attività degli immigrati in Germania - 1970*

Nazionalità	Tassi di attività (percentuali)	
	Maschi e femmine	Femmine
Jugoslavi	72	72
Turchi	66	41
Greci	70	39
Spagnoli	62	45,5
Italiani	60,4	47,7
Portoghesi	80	70
Totale immigrati	70	50,9
Lavoratori tedeschi	43,5	30,1

Fonte: M. Morokvasic, *op. cit.*, p. 14.

di reclutamento e controllo della forza lavoro immigrata, che contempla tra l'altro norme assai restrittive per quanto riguarda le possibilità del lavoratore straniero di farsi raggiungere dai membri inattivi del proprio nucleo familiare; ciò che spiega anche i tassi d'attività molto elevati della manodopera immigrata femminile.

In Francia il divario risulta meno netto, ma ugualmente sensibile. Secondo i dati del censimento del 1968, il tasso d'attività degli immigrati, nel loro insieme, era pari al 47,1%, contro il tasso del 40,7% della popolazione complessiva (vedi tab. III/4). Il tasso d'attività globale degli stranieri risultava notevolmente minore di quello degli immigrati in Germania soprattutto per il più basso indice d'attività femminile (19,8% contro 50,9%); questo essendo dovuto alla politica piuttosto liberale seguita dalle autorità francesi per ciò che riguarda

TAB. III/4. *Tassi di attività degli immigrati in Francia - 1968*

Nazionalità	Tassi di attività (percentuali)		
	Totale	Maschi	Femmine
Algerini	52,5	70,2	4,8
Marocchini	64,0	78,5	13,1
Tunisini	45,2	66,2	16,5
Italiani	42,3	63,5	14,7
Spagnoli	40,9	60,4	24,8
Portoghesi	63,9	74,6	23,9
Jugoslavi	66,6	77,8	48,2
Polacchi	35,2	50,7	20,0
Totale degli stranieri	47,1	64,8	19,8

Fonte: Censimento francese del 1968, «Hommes et Migrations», Etude n. 113, 1969.

l'immigrazione familiare. Come in Germania, in ogni caso, i gruppi nazionali di piú fresca immigrazione — marocchini, jugoslavi e portoghesi — erano quelli che segnavano i maggiori tassi di partecipazione all'attività produttiva; e in tali gruppi i maschi raggiungevano tassi estremamente elevati (oltre il 75%).

In Svizzera la situazione non è molto diversa, anche se non si possono avere dati sui tassi di attività della popolazione straniera totale, poiché alcune categorie di lavoratori (i frontalieri e gli stagionali) sono incluse nelle forze di lavoro straniere ma non nella popolazione immigrata. Comunque, nel 1969, rispetto al tasso d'attività della popolazione totale pari a circa il 45%, i tassi delle varie categorie di stranieri erano tutti nettamente piú alti: se i lavoratori frontalieri e stagionali erano per definizione tutti attivi, i lavoratori con permesso di soggiorno esteso ad un anno registravano un tasso d'attività del 68%, e quelli con permesso di residenza un tasso del 50% ¹⁸.

Elevati livelli di partecipazione al lavoro contraddistinguono allo stesso modo le popolazioni straniere immigrate negli altri paesi dell'Europa sviluppata.

Gli elementi che giustificano questo aspetto dell'immigrazione sono da ricercare nelle medesime forme di controllo dei flussi che, come prima osservato, determinano la struttura demografica degli immigrati. Il fatto centrale da sottolineare, in ogni caso, è che l'immigrazione si configura, nell'ottica dei paesi sviluppati europei, non già come un movimento internazionale di popolazione, bensí come importazione di forza lavoro, tanto piú economicamente utile quanto piú sgravata di oneri (familiari improduttivi) e selezionata sotto il profilo qualitativo.

c. Periodo di soggiorno. Si è già notato come il protrarsi del periodo di soggiorno influisca direttamente sul tasso d'attività degli immigrati, avvicinandolo gradualmente a quello della popolazione locale. La cosa è rilevante poiché è soprattutto per questa ragione che i paesi importatori di lavoro ostacolano l'insediamento permanente degli stranieri: la caduta del tasso d'attività degli immigrati ad un livello medio comporterebbe infatti pesanti riflessi economici, obbligando ad accrescere sostanzialmente la quantità e la gamma dei servizi e delle strutture sociali (case, scuole, asili, ospedali, ecc.), che invece possono essere offerti in misura molto limitata finché l'immigrazione ha carattere provvisorio e concerne in primo luogo uomini giovani e fisicamente sani.

La contraddizione tra l'opportunità che gli immigrati si trattengano solo per un periodo breve e la necessità di disporre stabilmente di

¹⁸ Dati riportati da Castles e Kosack, *op. cit.*, p. 67.

forza lavoro straniera è stata risolta finora facendo assegnamento sull'ingegnoso sistema della « rotazione ». Tale sistema consiste semplicemente nell'imporre un continuo ricambio della manodopera immigrata, concedendo permessi di soggiorno di durata limitata onde poter sostituire i lavoratori aventi alcuni anni di anzianità d'immigrazione (e quindi desiderosi di ricongiungersi ai familiari) con altri, disposti ad affrontare almeno un periodo iniziale di sacrifici e solitudine. In questo modo, benché la presenza di forza lavoro straniera nell'Europa industrializzata abbia acquistato (da tempo) carattere non contingente, gli immigrati vivono una condizione di precarietà che, come si vedrà piú oltre, non è priva di conseguenze anche sul piano del loro inserimento occupazionale e della partecipazione all'attività sindacale.

Va rilevato, peraltro, che nel corso degli anni 60 il periodo medio di soggiorno in molti paesi europei si è sensibilmente allungato. Così in Germania, dove tra il 1963 e il 1967 gli immigrati da tre anni o piú sono passati dal 21,6% al 45,0% del totale (vedi tab. III/5). Tendenze analoghe sono riscontrabili in Francia e Svizzera.

Questi mutamenti possono essere attribuiti a vari fattori. Anzitutto è da notare che il sistema di rotazione, per quanto sotto molti aspetti vantaggioso, ha generato problemi che, con l'ampliarsi dei flussi migratori, sono divenuti via via piú gravi: ad esempio quelli dei conflitti tra la popolazione locale e i gruppi di immigrati piú provvisori, poco o nulla integrati in un contesto sociale estraneo (quando non ostile), e quindi virtualmente impossibilitati ad attenersi alle regole di comportamento in esso predominanti. Un altro motivo è dato dalla convenienza di trattenere quella parte di lavoratori stranieri che ha acquisito una certa formazione professionale e che pertanto non sarebbe immediatamente sostituibile con lavoratori immigrati da poco. (Non a caso gli stranieri che ottengono permessi di residenza a lungo termine appartengono ai gruppi d'immigrazione meno recente, mediamente caratterizzati da livelli di qualificazione professionale piú elevati). Una ragione ulteriore può essere rinvenuta nei riflessi degli

TAB. III/5. *Germania. Durata del soggiorno dei lavoratori migranti (in %)*

Durata del soggiorno	1963	1965	1967
Meno di un anno	38,1	37,7	16,7
Uno o due anni	40,3	34,7	38,9
Tre o piú anni	21,6	27,6	45,0

Fonte: *Ausländische Arbeitnehmer, Erfahrungsberichte*, 1966 e 1967 (citato in Cee, *La libera circolazione dei lavoratori nella Comunità europea*, Documentazione europea, Bruxelles, 1970).

accordi tra paesi importatori ed esportatori di lavoro (come pure di vari provvedimenti adottati a livello Cee) miranti ad assicurare una maggiore libertà di circolazione della manodopera, rispetto alla quale rigide pratiche di rotazione risultano difficilmente compatibili.

Con tutto ciò, non si deve pensare che il sistema della rotazione sia venuto meno. La maggior parte degli stranieri continua a soggiornare nei paesi d'immigrazione per un periodo di pochi anni; e perché il sistema funzioni non è essenziale poter agire sull'intera base della forza lavoro straniera, ma basta conservare la possibilità di effettuare un ricambio nei confronti d'una parte cospicua di essa. Va tenuto conto, inoltre, che il sistema di rotazione opera di fatto — al di là di qualsiasi convenzione o accordo — sulla quota per nulla trascurabile dell'immigrazione illegale, soggetta ad un forte ricambio spontaneo.

Posizione sul mercato del lavoro

Quale collocazione hanno i lavoratori stranieri sul mercato del lavoro e che tipo di attività sono chiamati a svolgere nei paesi industrializzati europei? La documentazione empirica al riguardo è alquanto disomogenea e frammentaria, ma consente comunque di affermare che gli immigrati, nella loro grande maggioranza, sono destinati a coprire occupazioni a carattere manuale, scarsamente qualificate, corrispondenti ad un basso status sociale e, in particolare, ai gradini inferiori della scala retributiva.

Ciò appare con evidenza nel caso della Francia, dove nel 1968 la stratificazione professionale degli stranieri era la seguente: solamente il 5% era incluso nella categoria dei « cadres et techniciens » (e si trattava in massima parte di immigrati d'origine europea, soprattutto italiani e spagnoli), mentre gli altri si addensavano nelle restanti categorie dei « manoeuvres » (32%) e degli « employés et ouvriers spécialisés » o « qualifiés » (26%). Nel caso della manodopera nazionale le ultime tre categorie rappresentavano invece una quota della forza lavoro totale molto inferiore (75%)¹⁹. Negli anni successivi, si può ritenere che il livello medio di qualificazione degli immigrati sia ulte-

¹⁹ Si osservi inoltre che: « Il numero molto elevato di operai definiti “specialisés” (o “agents de production”) in Francia, 31-32% del totale degli stranieri, o “angelernte Arbeiter” in Germania, 41-47%, non deve indurre in errore. In generale questi lavoratori si distinguono dai “manoeuvres” unicamente perché hanno avuto un'iniziazione al lavoro di breve durata. La parcellizzazione delle mansioni, spinta spesso fino alle sue estreme conseguenze, fa dell'operaio specializzato soprattutto un esecutore di lavori ripetitivi e automatici... Ne risulta che la sola formazione reale dell'operaio specializzato non si traduce, nella maggior parte dei casi, che nell'acquisizione d'una abitudine alla disciplina industriale », Paris, Ocde, *L'Ocde et les migrations internationales*, 1975, p. 25 (traduz. nostra).

riormente peggiorato. Degli stranieri entrati in Francia nel 1973, ad esempio, solo il 2% apparteneva alla categoria dei « cadres et techniciens », e sul restante 98% i lavoratori privi di qualificazione (« manoeuvres ») incidevano per il 35%. Ciò si deve al fatto che le ondate migratorie più recenti sono state costituite in misura crescente da lavoratori provenienti dai paesi mediterranei meno sviluppati, con livelli di qualificazione notevolmente inferiori alla media della forza lavoro immigrata: sempre nel 1973 i « manoeuvres » erano il 57% del totale tra i marocchini, il 44% tra i tunisini e il 41% tra i portoghesi.

Per quanto concerne la distribuzione settoriale dell'occupazione, si può rilevare che in Francia gli stranieri hanno teso a concentrarsi specialmente in due settori: edilizia e lavori pubblici, e industrie meccaniche. Nel 1968, il primo occupava il 35,6% degli immigrati, ed il secondo il 13,5%. Importanti percentuali di stranieri erano assorbite inoltre dal settore agricolo (9,2%) e dal commercio (8,1%). Verso questi quattro settori gli immigrati hanno continuato a dirigersi negli anni seguenti all'incirca secondo le stesse proporzioni (vedi tab. III/6). È da notare che nel settore dell'edilizia gli stranieri rappresentavano,

TAB. III/6. *Immigrati in Francia per industria e sesso - 1968*

Unità attive	Uomini 1.048.060 %	Donne 206.400 %	Totale 1.254.460 %
Industria			
Agricoltura, foreste e pesca	9,2	6,1	8,7
Industrie estrattive	3,3	0,1	2,8
Edilizia e lavori pubblici	35,6	1,7	30,0
Metallurgia	3,8	0,7	3,3
Prodotti meccanici ed elettrici	13,5	6,7	12,4
Riparazioni meccaniche ed elettriche	1,0	0,2	0,9
Vetro, ceramica, materiale da costruzione	2,8	1,1	2,5
Prodotti chimici, combustibili, tabacco e fiammiferi	2,7	1,8	2,6
Industrie alimentari e affini	2,0	2,3	2,0
Industrie tessili e affini	2,0	4,1	2,3
Abbigliamento e stoffe	0,8	6,8	1,8
Altre industrie manifatturiere	5,1	5,7	5,2
Trasporti	2,4	0,9	2,2
Commercio	8,1	11,3	8,6
Impieghi indiretti e ausiliari del commer- cio, industria, banche ed assicurazioni	1,9	3,4	2,1
Servizi domestici	0,5	28,8	5,1
Servizi privati	2,8	14,7	4,7
Acqua, gas, elettricità	0,3	0,1	0,2
Radiodiffusione e trasmissioni	0,2	0,1	0,2
Amministrazione pubblica, servizi pubblici	2,2	3,4	2,4
Totale	100	100	100

Fonte: Censimento 1968, cit.

TAB. III/7. *Composizione socioeconomica dei lavoratori dipendenti d'età superiore ai 15 anni in Germania nel giugno 1961 e nell'autunno 1968*

	Maschi						Femmine					
	Totale		Tedeschi		Stranieri		Totale		Tedesche		Straniere	
	1961	1968	1961	1968	1961	1968	1961	1968	1961	1968	1961	1968
Colletti blu	63,4	60 ^a	62,8	58 ^a	86,8	90	49,2	43 ^a	49,0	41 ^a	69,6	86
di cui:												
qualificati	—	57	—	60	—	22	—	6	—	6	—	4
semiqualeficati	—	32	—	31	—	40	—	47	—	48	—	35
non qualificati	—	12	—	9	—	38	—	48	—	46	—	62
Apprendisti	6,5	6	6,6	6	2,7	2	7,7	7	7,8	7	5,4	—
Colletti bianchi	22,0	26 ^b	22,3	27 ^b	10,5	8	40,9	48 ^b	41,1	49 ^b	24,9	12
Dipendenti pubblici	8,0	9	0,0	0	2,2	3	8,3	9	2,2	3	0,0	0
Totale	99,9	101 ^b	100,0	100 ^b	100,0	100	100,0	101 ^b	100,1	100 ^a	99,9	98

a = valori assoluti in diminuzione

b = valori assoluti in aumento (tra il 1961 e il 1968 tutte le categorie di stranieri hanno sperimentato aumenti in termini assoluti)

Fonte: W. R. Böhning, *op. cit.*, p. 56.

nei primi anni 70, oltre la metà degli occupati. Nel settore della meccanica gli immigrati trovavano inserimento soprattutto nell'industria automobilistica, dove costituivano una quota considerevole della manodopera totale (ad esempio, più del 30% delle maestranze Renault). Benché l'eccessiva aggregazione dei dati sulla composizione settoriale della forza lavoro non permetta di descrivere il fenomeno compiutamente, gli elementi considerati confermano nell'insieme la tesi che gli stranieri abbiano trovato collocazione essenzialmente alla base della struttura occupazionale.

Ciò può essere constatato anche nel caso della Germania, per il quale si dispone anzi di maggiori indicazioni statistiche. La differenza principale rispetto alla Francia sta nella bassa percentuale di stranieri occupati in agricoltura e nei servizi; ma molto simile è il divario che separa gli immigrati dai lavoratori locali dal punto di vista della qualificazione professionale. Come mostra la tab. III/7, nel 1968 il 90% degli stranieri maschi contro solamente il 58% dei cittadini tedeschi poteva essere catalogato tra i « colletti blu »; e, in questa categoria, la manodopera priva di qualificazione o semiqualficata rappresentava il 78% degli stranieri, ma solo il 40% dei tedeschi. Analoghe proporzioni risultavano per le donne. Assai forte era, corrispondentemente, lo scarto tra le percentuali di « colletti bianchi »: includendo i funzionari statali, questi costituivano l'8% degli immigrati maschi e il 36% dei tedeschi. È da osservare che, tra il 1961 e il 1968, le differenze non si sono ridotte bensì accresciute.

Per ciò che si riferisce alla distribuzione settoriale, dalla tab. III/8

TAB. III/8. *Distribuzione occupazionale dei lavoratori stranieri in Germania per settore (in %)*

	Agricoltura	Miniere	Costruzioni	Industria	Servizi	Totale	Numero in Migliaia
1956	5,9	9,0	12,7	42,6	29,8	100,0	88
1957	7,5	11,0	12,2	38,3	30,9	99,9	105
1958	5,7	13,5	14,3	36,4	30,1	100,0	123
1959	4,7	10,5	21,9	38,7	24,3	100,0	163
1960	3,1	7,8	25,6	45,2	18,3	100,0	279
1961	1,9	7,3	23,3	51,0	16,5	100,0	549
1966	1,1	4,7	18,2	59,7	16,2	99,9	1.313
1970	0,9	3,3	16,7	62,7	16,4	100,0	1.949

Fonte: W. R. Böhnig, *op. cit.*, p. 57.

emerge la tendenza ad una progressiva concentrazione della manodopera immigrata nelle industrie manifatturiere, che nel 1970 occupavano ben il 62,7% del totale degli stranieri. Tenendo conto dell'edilizia, il settore secondario assorbiva i 4/5 degli immigrati. Se l'edilizia è per sua natura un settore che occupa manodopera scarsamente qualificata, nell'industria gli stranieri erano presenti soprattutto nei rami tecnologicamente più maturi o caratterizzati da lavorazioni particolarmente disagiati e faticose. Come appare nella tab. III/9, i rami in cui, nel settembre 1972, la quota della manodopera straniera sul totale degli occupati risultava eccedere percentualmente la media — pari al 23% — erano quelli dei prodotti di base come gomma (31%) e metalli (28%), dei tessili (29%), degli autoveicoli (28%). Viceversa,

TAB. III/9. *Distribuzione occupazionale dei lavoratori locali e stranieri in Germania per settore manifatturiero - settembre 1972 (migliaia)*

Settore	Lavoratori stranieri (A)	Lavoratori locali (operai) (B)	(A)/(B) %
1. Elementi per costruzioni	43,9	153,2	22,0
2. Ferro e acciaio	81,0	304,1	21,0
3. Altri metalli	25,2	64,6	28,0
4. Chimica	66,6	299,4	18,0
5. Gomma	32,5	71,1	31,0
6. Legno	16,1	33,5	32,0
7. Carta	35,2	119,1	22,0
8. Elementi in acciaio	39,3	118,3	24,0
9. Costruzioni meccaniche	165,7	601,2	21,0
10. Mezzi di trasporto	136,1	345,5	28,0
11. Navi e battelli	11,2	48,4	18,0
12. Aeronautica	2,6	19,4	12,0
13. Macchinari elettrici	187,1	534,4	25,0
14. Strumenti di precisione	25,6	85,0	23,0
15. Prodotti in metallo	144,7	291,0	33,0
16. Vasellame	14,7	46,3	24,0
17. Vetro	18,3	58,7	23,0
18. Lavorazione del legno	47,2	142,3	24,0
19. Strumenti musicali	6,5	37,0	14,0
20. Stampa	16,7	156,7	9,0
21. Materie plastiche	32,9	108,8	23,0
22. Calzature	22,9	81,2	21,0
23. Tessili	105,5	252,8	29,0
24. Abbigliamento	58,6	256,0	18,0
25. Zucchero	1,1	9,0	10,0
26. Tabacco	2,0	19,0	9,0
27. Altre industrie alimentari	73,9	253,1	22,0
Totale	1.417,0	4.506,3	23,0

Fonte: Statistisches Bundesamt, *Fachserie D Beschäftigte nach der Stellung im Betrieb*, settembre 1972, Stuttgart und Mainz.

gli stranieri erano assai meno numerosi nelle industrie piú avanzate, come la grafica (9%) o l'aeronautica (12%).

Non diversa è la situazione in Svizzera, dove la forza lavoro straniera (che come già notato costituisce quasi il 30% della manodopera totale) trova inserimento principalmente nel secondario, ed in particolare nei rami in cui le condizioni di lavoro sono peggiori. Nel 1968, il 33,7% degli immigrati maschi era occupato nell'edilizia, e il 42,7% nell'industria. Ma le attività industriali alle quali gli stranieri partecipavano con un peso percentuale particolarmente elevato rispetto all'occupazione totale erano (nel 1966) quelle in cui il lavoro è piú duro — lavorazione della pietra e terracotta, gomma e materie plastiche — o le retribuzioni piú basse — tessili e abbigliamento (vedi tab. III/10). La struttura dell'occupazione degli immigrati rimaneva alquanto differente da quella dei lavoratori locali anche nel 1971, sempre nel senso indicato (vedi tab. III/11).

Nei paesi in esame, una collocazione subordinata sul mercato del

TAB. III/10. *Lavoratori stranieri controllati in Svizzera, gruppi professionali divisi per sesso, agosto 1968*

Unità attive	Uomini 445.083 %	Donne 202.972 %	Totale 648.055 %
Gruppi professionali			
Agricoltura, foreste, pesca	3,5	0,6	2,6
Miniere	0,2	—	0,1
Alimentari, bevande, tabacco	2,9	5,1	3,6
Tessili	2,4	9,3	4,7
Abbigliamento	1,6	15,8	6,1
Pelle e gomma	0,6	0,8	0,7
Industria della carta	0,8	2,1	1,2
Professioni grafiche	1,2	0,7	1,0
Industria chimica	1,5	1,7	1,6
Industria meccanica	23,5	9,5	19,1
Fabbriche di orologi e di gioielli	1,0	4,5	2,1
Terracotta, pietra, vetro	2,6	0,5	2,0
Lavori in sughero e legno	4,4	0,9	3,3
Edilizia	33,7	—	23,2
Trasporti	1,4	—	0,9
Alberghi e locali pubblici	8,1	19,8	11,8
Servizi domestici	0,4	10,8	3,6
Professioni commerciali	2,4	8,9	4,9
Professioni tecniche	2,9	0,4	2,1
Cure sanitarie e fisiche	1,1	4,3	2,1
Professioni artistiche e culturali	0,7	1,1	0,9
Professioni diverse	3,0	2,8	2,9
Totale	100	100	100

Fonte: S. Castles e G. Kosack, *op. cit.*, p. 73.

TAB. III/11. *Distribuzione percentuale dei lavoratori locali e stranieri per settore manifatturiero in Svizzera - 1971*

	Lavoratori Svizzeri	Lavoratori stranieri	
		A	B
1. Alimentari, bevande e tabacchi	7,5	4,8	6,9
2. Tessili	5,2	7,4	9,5
3. Abbigliamento	4,4	8,3	12,1
4. Lavorazione del legno	5,1	4,5	4,4
5. Carta	2,3	2,2	2,3
6. Stampa e rilegatura	7,2	5,3	3,2
7. Cuoio e gomma	2,1	2,4	2,5
8. Chimica	8,9	5,0	3,6
9. Cemento e prodotti in cemento, mattoni e tegole, terraglia e ceramica, ecc.	2,6	3,0	4,5
10. Metalli	13,3	14,7	14,7
11. Costruzioni meccaniche, macchinari e strumenti di precisione	31,8	35,9	26,9
12. Sveglie, orologi e gioielleria	9,4	6,4	—
13. Strumenti musicali	0,1	0,1	0,0
Totale	100,0	100,0	100,0

A = Lavoratori stranieri con permesso di residenza permanente

B = Lavoratori stranieri con permesso di residenza.

Fonte: D. Maillat, *op. cit.*, pp. 153, 155.

lavoro hanno in special modo le donne immigrate. Pur se le informazioni statistiche al riguardo sono oltremodo carenti, sembra difatti lecito ritenere che il livello di qualificazione delle femmine sia notevolmente inferiore a quello degli immigrati maschi²⁰. La peculiare subalternità delle donne straniere si riscontra inoltre esaminando i dati disponibili sulla distribuzione settoriale dell'occupazione. Secondo il censimento del 1968, in Francia il 43,5% delle donne immigrate (attive) erano occupate nei servizi domestici e privati, l'11,3% nel commercio, e il 10,5% nelle industrie tessili e d'abbigliamento. In Germania, nel 1971, le donne immigrate erano piú presenti nel settore industriale (come del resto le donne tedesche), ma ugualmente tendevano a concentrarsi nei settori meno evoluti (vedi tab. III/12). Piú simile alla situazione francese quella in Svizzera, dove nel 1968 il 19,8% delle lavoratrici straniere era assorbito nel settore degli alberghi e locali pubblici, il 15,8% nell'abbigliamento, il 10,8% nei servizi domestici e il 9,3% nell'industria tessile²¹. Va anche notato che le donne immigrate tendono ad essere impiegate in lavori illegali in misura probabilmente superiore agli uomini. Ciò dipende (oltreché dalla

²⁰ Si veda ancora M. Morokvasic, *op. cit.*, pp. 21 ss.

²¹ Si veda S. Castles - G. Kosack, *op. cit.*, p. 74.

TAB. III/12. Germania: donne immigrate per settore d'attività, 1971

Settore	Donne	%	% delle donne sul totale degli immigrati occupati nel settore
Industrie di trasformazione	228.700	36,2	43,1
Industrie meccaniche e elettriche	201.800	30,0	24,9
Servizi	—	22,6	62,0

Fonte: M. Morokvasic, *op. cit.*, p. 19.

loro minore forza rivendicativa) dalla natura delle attività verso le quali esse si dirigono, in cui operano tipicamente piccole imprese commerciali e di servizi, piccole imprese industriali che ricorrono non di rado al lavoro a domicilio, unità familiari, ovvero datori di lavoro aventi particolare propensione ad evadere la legislazione vigente in materia di sicurezza sociale, indennità di anzianità, ecc.

Si può infine osservare che in tutti i paesi importatori di lavoro sussistono rilevanti contrasti nella distribuzione settoriale degli immigrati a seconda del gruppo nazionale d'appartenenza. Per i maschi, tali difformità sono significative soprattutto in Francia, dove ad esempio il settore dell'edilizia occupava nel 1968 il 58,2% dei portoghesi, ma solo il 26,2% dei marocchini; questi ultimi erano presenti in notevole parte (13,4%) nel settore estrattivo, in cui invece lavoravano ben pochi italiani (3,9%) e spagnoli (1,2%). Marocchini e algerini registravano inoltre le più forti concentrazioni nell'industria meccanica. Per le donne, diversità marcate si riscontrano sia in Francia che in Germania: in ambedue i paesi le immigrate di origine europea risultano percentualmente più presenti nel settore dei servizi, mentre le donne nordafricane (ma anche quelle turche) trovano maggiormente collocazione nell'industria²².

I dati sin qui riportati inducono ad alcune osservazioni.

In primo luogo, sul fatto che agli stranieri siano state riservate, nei paesi importatori di lavoro, le attività più sgradevoli, faticose e meno qualificate non pare lecito conservare dubbi.

Ma se è vero che gli immigrati costituiscono lo strato inferiore degli occupati, il loro inserimento nei mercati del lavoro europei deve essere visto in rapporto non solo al problema della contrazione delle riserve interne di manodopera, bensì anche — e più specificamente — a quello posto dal progressivo rifiuto da parte dei lavoratori nazionali delle mansioni economiche e dei ruoli sociali meno gratificanti. Tale

²² Più dettagliate informazioni statistiche sono fornite da S. Castles - G. Kosack, *op. cit.*, pp. 69-85.

problema ha assunto negli anni 60 rilievo crescente in tutti i paesi industrialmente avanzati (per un complesso di fattori, che vanno dai progressi della scolarizzazione alla diffusione a livello di massa dei modelli di consumo e di comportamento dei ceti piú abbienti), senza tuttavia che i lavori piú duri e quelli considerati piú servili abbiano perso, nell'organizzazione sociale del lavoro, la loro ragion d'essere. La contraddizione da ciò derivante è stata dunque risolta con il ricorso ad una manodopera di seconda serie, disposta ad essere impiegata nelle attività via via disertate dalla manodopera locale. Diverse circostanze hanno contribuito a rendere possibile questa soluzione. Come osservano Castles e Kosack, la posizione subordinata degli immigrati sul mercato del lavoro trova ragione in almeno quattro elementi, di cui due sono intrinseci a questo tipo di movimenti migratori: il basso livello di qualificazione prima dell'emigrazione, e le aspirazioni degli immigrati²³. Gli altri due, invece, sono il frutto delle politiche e dei comportamenti adottati dalle autorità e dai gruppi sociali dei paesi d'immigrazione: si tratta delle norme restrittive ufficiali (circa la durata del soggiorno, la possibilità di cambiare lavoro, ecc.) e delle pratiche discriminatorie, messe in opera dai datori di lavoro, ma talvolta anche dai sindacati e dai lavoratori locali²⁴.

Ora, ciò che è essenziale notare è che, in conseguenza di questo fondamentale carattere dell'immigrazione, i mercati nazionali del lavoro dell'Europa industrializzata sono stati spaccati in due sezioni relativamente isolate. L'importazione di manodopera dotata di caratteristiche e inserita in condizioni per molti versi differenti da quelle dei lavoratori locali ha cioè introdotto nei mercati del lavoro europei una dicotomia, della quale occorre cogliere appieno il significato e le implicazioni.

È per questa ragione che un'analisi a livello aggregato, in cui si ipotizzi una sostanziale omogeneità tra la forza lavoro locale e quella straniera, sembra difficilmente in grado di spiegare gli effetti economici (e sociali) specifici dell'immigrazione.

Per la medesima ragione, d'altra parte, risultano insoddisfacenti le interpretazioni neomarxiste che richiamano la nozione di « esercito industriale di riserva », la quale presuppone che tra popolazione operaia occupata e « sovrappopolazione » vi sia perfetta sostituibilità²⁵.

²³ Considerando generalmente la loro permanenza all'estero provvisoria, i lavoratori stranieri sono poco motivati a seguire corsi d'istruzione professionale onde elevare la loro qualificazione, ma mirano soprattutto a mettere da parte, nel giro di qualche anno, il denaro occorrente per migliorare la loro posizione nel paese d'origine.

²⁴ Cfr. S. Castles - G. Kosack, *op. cit.*, pp. 103-120.

²⁵ Si veda, per un'impostazione sempre d'orientamento marxista ma contraria

Una delle implicazioni piú rilevanti del dualismo occupazionale connesso al fenomeno migratorio può essere indicata nel già menzionato carattere strutturale dell'immigrazione. Questo si deve infatti, oltreché all'incidenza percentuale considerevole raggiunta dalla forza lavoro straniera (rispetto a quella locale), al peculiare inserimento degli stranieri nell'attività produttiva. Si può dire, in altri termini, che la presenza di stranieri nei mercati del lavoro europei si configuri come un dato strutturale anche perché certi lavori o li fanno gli immigrati o non li fa piú nessuno, e molte altre attività, se dovessero occupare solamente manodopera locale, registrerebbero deficit di forza lavoro sostanziali.

Certamente, nel corso dello sviluppo europeo la struttura occupazionale degli immigrati è stata soggetta a mutamenti; e l'esperienza degli anni 60 ha visto la forza lavoro straniera migliorare notevolmente il proprio inserimento produttivo, penetrando in misura crescente nei settori portanti dell'economia. In Germania, ad esempio, il peso percentuale dei lavoratori stranieri occupati in agricoltura, nel settore estrattivo e nelle costruzioni è drasticamente calato, mentre saliva corrispondentemente quello degli occupati nel settore industriale. Ma la dicotomia accennata non è stata ridotta da questo processo, che l'ha semplicemente riproposta ad un livello piú elevato. Difatti, l'ingresso e la graduale diffusione degli immigrati in pressoché tutti i settori dell'industria europea hanno avuto luogo parallelamente ad un altro fenomeno: quello della creazione di un gran numero di nuovi ruoli e mansioni ad alto livello di qualificazione, richiesti dai moderni metodi di produzione. Verso tali occupazioni si sono diretti i lavoratori nazionali, lasciando agli stranieri le attività piú pesanti e meno qualificate. Come precedentemente notato, l'esigenza di disporre di abbondante manodopera con modesta qualificazione è spesso presente anche nei settori evoluti. Di piú, si può ritenere che molteplici vincoli economico-tecnici determinino una complementarità relativamente stretta tra occupazioni qualificate (ad alta retribuzione) e occupazioni non o semiqualficate (a bassa retribuzione)²⁶. Ciò significa che la possibilità di far ricorso ad una manodopera disposta ad impiegarsi ai livelli inferiori della gerarchia ha rappresentato in molti casi la condizione che ha permesso ai lavoratori locali di passare ad attività piú gratificanti e meglio pagate.

Va inoltre rilevato che l'importazione di lavoro, non solamente ha consentito di preservare la struttura sociale tipica delle economie

Aa.Vv., *L'operaio multinazionale in Europa*, Milano, Feltrinelli, 1974.

all'impiego della categoria citata, l'introduzione di A. Serafini alla raccolta di

²⁶ Così osserva Böhning (1974), *op. cit.*, p. 52.

capitalistiche (nelle quali le attività piú indesiderabili corrispondono ai livelli minimi di prestigio e di retribuzione), ma è valsa probabilmente ad accentuarla: giacché l'attribuire a stranieri, soprattutto se provenienti da paesi considerati « sottosviluppati », ruoli socioeconomici subalterni può apparire piú legittimo — e risulta comunque piú agevole — che non il relegare ad essi una parte dei lavoratori nazionali. (Si ricordi che il tipo di attività che il lavoratore straniero dovrà svolgere viene stabilita all'atto del reclutamento; ciò dà modo alle autorità di esercitare su questa sezione della forza lavoro un notevole controllo, anche se di fatto dopo uno o due anni molti immigrati cambiano la propria occupazione nell'intento di migliorarla).

Non è infine azzardato pensare che la frattura dei mercati del lavoro sia stata approfondita dall'immagine sociale negativa che ha investito i ruoli professionali in oggetto proprio nella misura in cui questi venivano attribuiti alla manodopera immigrata, inducendo i lavoratori locali ad abbandonarli.

Livelli salariali e produttività

Le condizioni di lavoro degli immigrati sono peggiori di quelle dei lavoratori locali anche sotto il profilo dei livelli salariali. Questa affermazione può essere sostenuta con vari argomenti, benché i dati empirici sui saggi salariali relativi siano assai scarsi. Non è agevole, invece, trarre conclusioni generali sulla produttività degli immigrati a confronto con quella della forza lavoro interna: non solo perché i dati al riguardo sono praticamente inesistenti, ma anche perché la questione si presenta in termini abbastanza contraddittori.

Gli inferiori livelli medi di retribuzione dei lavoratori stranieri possono essere ricondotti soprattutto a tre ordini di fattori:

i - i divari d'istruzione e qualificazione professionale, connessi alle caratteristiche della manodopera straniera;

ii - il particolare inserimento degli immigrati nei mercati del lavoro europei;

iii - la maggiore ricattabilità degli immigrati e le pratiche discriminatorie nelle assunzioni e nelle promozioni.

I tre ordini di elementi sono interconnessi, e si spiegano l'uno in rapporto agli altri. Difatti, non v'è dubbio che agli immigrati vengono corrisposti salari inferiori per il fatto che essi tendono a concentrarsi nelle occupazioni meno qualificate, e che ciò ha una giustificazione oggettiva nei piú bassi livelli di qualificazione degli stranieri al loro ingresso nei paesi d'immigrazione; ma è anche vero che il mantenimento di tali modesti livelli di qualificazione è il risultato di politiche (come quella della rotazione) e di pratiche (basate sulla discriminazione) che

mirano appunto a realizzare un inserimento degli immigrati funzionale alle esigenze dei paesi importatori di lavoro, ossia a colmare i vuoti di manodopera nelle occupazioni meno qualificate e peggio retribuite.

A parità di qualifica, i lavoratori stranieri dovrebbero essere pagati, di norma, come quelli locali. Questo principio, sostenuto da pressoché tutti i sindacati nazionali, è stato accolto — formalmente — anche dalle organizzazioni dei datori di lavoro. Intesa in tal senso, una certa parità salariale si può ritenere sussista, benché riguardi ovviamente solo gli stranieri la cui immigrazione è stata autorizzata ed aventi qualifiche definite per contratto. Non si applica cioè agli immigrati clandestini, costretti ad accettare condizioni salariali oltremodo sfavorevoli, assai peggiori di quelle dei lavoratori locali regolarmente assunti per svolgere identiche mansioni. Gli stessi immigrati ufficiali, peraltro, devono sottostare non di rado ai numerosi espedienti dei datori di lavoro miranti a reintrodurre forme di discriminazione salariale, che in genere prendono la forma di richieste di prestazioni supplementari non pagate, rivolte (o imposte) unicamente agli stranieri²⁷.

Il dato economico fondamentale che spiega i minori salari dei lavoratori stranieri resta comunque l'inserimento ai livelli più bassi della struttura professionale, e questo, come accennato, dipende in non piccola parte da un complesso di condizioni normative che svantaggiano pesantemente gli stranieri rispetto ai lavoratori locali. Tali norme meritano di essere descritte, sia pur brevemente.

In primo luogo è da richiamare il già menzionato sistema di « rotazione ». Il sistema, vietando a coloro che ad esso sono soggetti di accumulare anzianità, impedisce di acquisire e far valere nei confronti dei datori di lavoro più alte qualifiche. Va notato che esso può operare anche quando le persone che escono ed entrano per dar luogo al « ricambio » sono le medesime: accade cioè che dei lavoratori stranieri siano costretti ad uscire dal paese d'immigrazione per lo scadere del permesso di soggiorno e siano poi autorizzati a rientrarvi, ma senza più nessun diritto inerente all'anzianità di lavoro e residenza.

In secondo luogo, occorre pensare che in tutti i paesi europei im-

²⁷ Un'inchiesta condotta nella regione di Lione ha mostrato che « ... tutta una serie di pratiche, più o meno legali, portano i tassi salariali dei lavoratori stranieri ad un livello inferiore a quello dei francesi, a lavoro uguale: imposizione di maggiori compiti, conseguenze indirette di discriminazioni di fatto che non si applicano al salario ma su esso si riflettono; in quella data impresa tessile della regione che occupa in maggioranza lavoratori stranieri il tasso dei salari è inferiore a quello delle altre imprese dello stesso gruppo; i lavoratori stranieri nelle costruzioni e nei lavori pubblici il cui alloggio è "facilitato" dalla pratica delle baracche di cantiere e che risiedono sul luogo di lavoro non ricevono l'indennità connessa agli spostamenti quotidiani o da cantiere a cantiere, ... ecc. ». Cfr. B. Kayser, *Migration de main d'oeuvre et marchés du travail*, Paris, Ocde, 1971, p. 145 (traduz. nostra).

portatori di manodopera i permessi di lavoro, da cui di solito dipende la concessione dei permessi di soggiorno, sono rilasciati inizialmente per un posto di lavoro determinato e per una determinata professione. Non è ammesso cambiare il posto (passando ad un altro datore di lavoro) o la professione (passando ad un lavoro piú qualificato) a meno che le autorità non concedano un altro permesso. In Svizzera, peraltro, il mutamento di professione, che è il solo che conta dal punto di vista della promozione, generalmente non è consentito nei primi cinque anni. Nel caso della Germania la possibilità di un cambiamento è data solo per i contratti che possono essere sciolti anche dal lavoratore (purché rispetti i termini della notifica); ma in questo paese « gran parte degli operai stranieri viene assunta inizialmente con un contratto di lavoro a termine, di solito ad un anno. Ogni tentativo dei lavoratori stranieri, scontenti del salario o delle condizioni, di cambiar lavoro durante questo periodo viene considerato una violazione del contratto. In questi casi la politica normale del governo è di espellere gli stranieri dal paese. Possono essere a volte considerate circostanze attenuanti le difficoltà di adattamento al posto di lavoro, e lo straniero, allora, non viene immediatamente espulso, ma minacciato di espulsione nel caso cambi ancora lavoro senza permesso »²⁸. In qualsiasi caso, la concessione ed il rinnovo dei permessi sono assolutamente discrezionali, e subordinati all'andamento dei mercati nazionali del lavoro. I vincoli descritti, inoltre, ostacolano la mobilità professionale degli immigrati anche perché pongono alle aziende noiosi problemi di carattere amministrativo (che queste tendono ad eludere, mantenendo il piú possibile invariata la collocazione dei loro dipendenti stranieri).

In terzo luogo, va osservato che gli immigrati sono senz'altro esclusi da alcune importanti categorie di impieghi, come tipicamente quelli nella pubblica amministrazione. Molte altre attività sono interdette a coloro che non sono in possesso di titoli di studio rilasciati nel paese d'immigrazione, e si tratta quasi sempre di occupazioni relativamente ben retribuite o comunque piú ambite. Tenuto conto che gli stranieri che dispongono dei suddetti titoli di studio sono un'esigua minoranza, è evidente che il fine di queste disposizioni è quello di avvantaggiare i lavoratori nazionali.

Un altro fattore di freno al miglioramento della condizione occupazionale degli immigrati è dato dalla normativa concernente la loro partecipazione all'attività sindacale. È ben noto infatti che, per la forza lavoro locale, i livelli delle qualifiche sono spesso oggetto di contrattazione sindacale non meno del salario. Così, le norme che disciplinano la partecipazione sindacale degli immigrati non solo limitano grave-

²⁸ S. Castles - G. Kosack, *op. cit.*, pp. 110-111.

mente le loro capacità di rivendicare incrementi salariali, ma rendono anche quanto mai arduo migliorare la struttura delle qualifiche in linea con i progressi registrati dai lavoratori locali ²⁹. Ciò è particolarmente rilevante poiché la stessa azione dei sindacati europei a favore degli immigrati è stata finora rivolta molto più ad assicurare il rispetto del principio per cui, a parità di qualifica, l'immigrato deve essere retribuito quanto il lavoratore locale, che non a fare in modo che i lavoratori stranieri beneficiassero come i locali dei passaggi di qualifica. In non pochi casi, anzi, il conflitto d'interessi tra i lavoratori locali, in larga misura inclusi nelle categorie più alte, e gli stranieri, concentrati nelle categorie più basse e soggetti a forme di sfruttamento che, sostanzialmente non colpivano i primi, ha spinto i sindacati ad accettare soluzioni di vertenze tali da approfondire, anziché ridurre, i divari tra lavoratori locali e stranieri, tra lavoro qualificato e non qualificato.

Paradossalmente, si può aggiungere che se una effettiva parità salariale e di condizioni di lavoro è ostacolata da numerose norme aventi carattere restrittivo e finalizzate proprio a determinare un inserimento subalterno degli immigrati nel mercato del lavoro, d'altra parte anche i provvedimenti presi a tutela degli stranieri e tendenti a ridurre in qualche modo le disparità di trattamento rispetto alla forza lavoro interna sembrano avere forti effetti perversi, incoraggiando largamente le forme illegali di impiego della manodopera straniera e quindi il fenomeno dell'immigrazione illegale. Se ciò avviene, peraltro, non è certo perché le autorità dei paesi europei si trovano ad affrontare un dilemma privo di soluzioni, che vieta loro di migliorare « troppo » le condizioni di occupazione degli stranieri per non dare all'immigrazione illegale ulteriore impulso; ma perché, in realtà, l'uso illegale della forza lavoro straniera è sostanzialmente tollerato, nella misura in cui i datori di lavoro che vi ricorrono (onde sfruttare al di là di ogni limite una manodopera del tutto priva di possibilità di difesa) non vengono perseguiti con la dovuta severità.

Dall'insieme delle norme e delle disposizioni amministrative che regolano l'evoluzione dei flussi migratori deriva in buona parte la debolezza contrattuale degli stranieri rispetto ai datori di lavoro. Questi ultimi possono esercitare nei confronti degli stranieri vere e proprie forme di ricatto, facenti leva sul timore degli immigrati che ogni eventuale conflitto col datore di lavoro possa portare alla rescissione del contratto e quindi all'espulsione. Va tenuto conto, tra l'altro, che gli immigrati sono generalmente poco informati dei loro (scarsi) diritti: ciò, come è facile immaginare, conferisce ai datori di lavoro ulteriori

²⁹ I modi in cui si attua la limitazione delle libertà sindacali e politiche degli stranieri sono brevemente descritti nel prossimo paragrafo.

marginì di manovra. I piú ricattabili, comunque, sono gli stranieri immigrati clandestinamente, che per definizione di diritti non ne hanno alcuno, e non possono perciò né avanzare rivendicazioni, né organizzarsi e lottare, né tantomeno ricorrere alle autorità per qualsivoglia violazione ai contratti collettivi o alla legge da parte del datore di lavoro.

L'informazione statistica sui salari relativi, come detto in precedenza, è alquanto scarna. Un recente studio sulle remunerazioni degli immigrati in Francia fornisce però alcune interessanti indicazioni, che confermano l'esistenza di disparità significative. Lo studio, dovuto a Granier e Marciano³⁰, si basa su un'indagine campionaria condotta nel 1970 per conto del Ministère de l'Équipement et du Logement. I principali risultati cui gli autori approdano sono i seguenti:

— Nell'anno considerato, i salari mensili dei lavoratori francesi di sesso maschile erano superiori del 57% in media a quelli degli immigrati maschi. Tra questi ultimi si registravano inoltre divari molto accentuati tra le diverse nazionalità: ad esempio l'indice dei salari mensili, fatta pari a 100 la media per l'insieme degli immigrati, risultava pari a 122 per gli jugoslavi ma solo a 87 per i nordafricani (vedi tab. III/13).

— Quanto alle donne, la remunerazione mensile delle lavoratrici immigrate era nettamente inferiore, nella media, sia a quella delle lavoratrici francesi (614 franchi contro 988) che a quella degli immigrati maschi (998). Anche nel caso della manodopera femminile si avevano differenze rilevanti tra le nazionalità, le immigrate di origine europea essendo retribuite molto piú di quelle provenienti dai paesi nordafricani (vedi tab. III/14).

TAB. III/13. *Salario mensile dei lavoratori stranieri (maschi) per nazionalità in Francia - 1970*

Nazionalità	Salario medio ^a	Indice
Italiani	1.040,71	104,3
Spagnoli	1.151,80	115,4
Portoghesi	1.114,58	111,6
Jugoslavi	1.217,98	122,0
Nordafricani	867,27	86,9
Africani	909,58	91,2
Totale stranieri	997,89	100,0
Francesi e stranieri	1.567,00	157,0

a = in franchi francesi.

Fonte: R. Granier e J.P. Marciano, *op. cit.*, p. 167.

³⁰ R. Granier e J.P. Marciano, *La rémunération des travailleurs immigrés en France*, «Revue Internationale du Travail», vol. III, n. 2, febbraio 1975.

TAB. III/14. *Salario mensile delle lavoratrici straniere per nazionalità in Francia - 1970*

Nazionalità	Salario medio ^a	Indice
Italiane	639,66	104,3
Spagnole	584,92	95,2
Portoghesi	622,21	101,3
Jugoslave	707,41	115,1
Nordafricane	410,50	66,8
Africane	—	—
Totale straniere	614,39	100,0

a = in franchi francesi.

Fonte: R. Granier e J. P. Marciano, *op. cit.*, p. 171.

TAB. III/15. *Risorse medie mensili dei lavoratori stranieri in Francia - 1970*

Nazionalità	Famiglie (reddito totale) ^a	Indice	Famiglie (reddito pro capite) ^a	Indice
Italiani	1.456,06	96,0	409,60	93,0
Spagnoli	1.708,95	113,0	508,12	115,0
Portoghesi	1.578,49	104,0	497,32	112,0
Jugoslavi	1.684,65	111,0	644,05	145,0
Nordafricani	1.282,98	85,0	344,78	78,0
Africani	1.318,00	87,0	486,00	109,0
Totale stranieri	1.516,12	100,0	442,84	100,0

a = in franchi francesi.

Fonte: R. Granier e J. P. Marciano, *op. cit.*, p. 174.

— Notevoli dislivelli si registravano altresí tra i redditi familiari ³¹: il reddito medio della famiglia di un salariato francese era (vedi tab. III/15) di 2.400 franchi al mese, mentre quelli delle famiglie immigrate variavano dai 1.300 franchi (nordafricani) ai 1.700 (spagnoli).

Nello studio, le differenze di remunerazione sono attribuite essenzialmente alle diversità di struttura professionale che caratterizzano la popolazione nazionale e quella immigrata. I minori salari medi degli stranieri sono spiegati in relazione ai piú bassi livelli di qualificazione, e l'opinione degli autori è che, a qualifiche uguali, i lavoratori immigrati non siano troppo svantaggiati rispetto alla manodopera locale.

³¹ Calcolati ad esclusione dei lavoratori « isolati », ossia non conviventi con la famiglia.

Essi avvertono tuttavia che la parità nelle retribuzioni mensili dei lavoratori stranieri e dei locali (con identiche qualifiche) potrebbe essere solo apparente se i primi la raggiungono facendo un numero di ore straordinarie molto maggiore dei secondi. L'ipotesi è assai verosimile, ma l'indagine non dà modo di provarla, rivelando soltanto che per l'insieme degli immigrati la durata della settimana lavorativa oscillava (a seconda dei settori) tra le 44 e le 47 ore. Il diverso grado di formazione professionale è ritenuto una buona spiegazione anche dei divari tra le remunerazioni dei lavoratori appartenenti ai vari gruppi nazionali: i nordafricani sono i lavoratori meno pagati perché sono i meno qualificati, e l'inverso vale per gli spagnoli. (Nel determinare le differenze nel reddito familiare entra però anche il tasso di attività, più basso per gli africani e i nordafricani a causa della debole partecipazione delle donne all'attività produttiva). Ma a cosa si deve l'inferiore qualificazione? Secondo Granier e Marciano principalmente alla condizione d'instabilità degli immigrati, da cui dipende tra l'altro la scarsa padronanza della lingua.

L'interpretazione appare senz'altro condivisibile. Occorre però aggiungere che l'instabilità della presenza degli stranieri, a sua volta, è largamente determinata dalle autorità d'immigrazione; e ribadire che una delle conseguenze fondamentali è la debolezza contrattuale della forza lavoro straniera, che impedisce di rivendicare il riconoscimento di più elevate qualifiche e la concessione di migliori salari quando pure una certa formazione professionale sia stata acquisita, e trovi di fatto pieno utilizzo nel processo produttivo a tutto beneficio del datore di lavoro.

Analoghi dati statistici sui salari relativi negli altri paesi europei importatori di manodopera non sono disponibili. Qualche indicazione per la Germania è tuttavia fornita da un'inchiesta condotta nel 1972, dalla quale risulta che, nella primavera di quell'anno, gli immigrati percepivano mediamente un salario mensile di 1.280 marchi, contro una media di 1.346 marchi per l'insieme delle forze di lavoro (stranieri inclusi)³². Anche in questo caso — come osserva Mihailovic riportando alcuni dati dell'inchiesta — non è azzardato pensare che il divario tra i salari medi, relativamente modesto se si tien conto delle differenze nella struttura professionale della manodopera straniera e di quella locale, appaia meno accentuato di quanto in realtà non sia perché calcolato su base mensile. Se gli stranieri hanno una giornata lavorativa più lunga o più giorni lavorativi al mese (come sembra verosimile

³² Repräsentativ - Untersuchung '72 - Beschäftigung Ausländischer Arbeitnehmer, Bundesanstalt für Arbeit, Nürnberg, novembre 1973; citata in M. Mihailovic, *op. cit.*, p. 27.

in particolare nel settore delle costruzioni, in cui la percentuale degli immigrati è assai elevata) il dislivello in termini di saggi salariali è evidentemente maggiore.

Per quanto concerne la produttività dei lavoratori stranieri, non solo come notato all'inizio non esistono dati che consentano di confrontarla con quella dei lavoratori locali, ma è anche problematico avanzare elementi di riflessione in base a cui pervenire ad una conclusione orientativa. Difatti, gli aspetti differenzianti più significativi tendono ad influenzare la produttività degli immigrati in senso opposto.

Da un lato, pare ovvio che la ricattabilità dei lavoratori stranieri (della quale si è discusso in precedenza) si rifletta in un saggio di sfruttamento più elevato di quello cui, a parità d'ogni altra condizione, possono essere assoggettati i lavoratori locali. Se così è, gli immigrati dovrebbero essere per le aziende più produttivi della manodopera locale avente lo stesso livello di qualificazione (di fatto) e le medesime mansioni.

Dall'altro, non si può negare che, specie nei primi tempi che seguono il loro arrivo, l'ignoranza della lingua e la scarsa familiarità degli immigrati con l'organizzazione e i metodi di lavoro propri delle società industrializzate possono avere effetti negativi sulla produttività; e si tratta di fattori che non concernono evidentemente la manodopera locale.

L'importanza dei due elementi è difficilmente ponderabile. Val la pena osservare nondimeno che il secondo, a differenza del primo, ha carattere transitorio. La padronanza della lingua e l'apprendistato richiesti per l'inserimento ai livelli più bassi della struttura occupazionale, cui gli immigrati sono in massima parte destinati, possono essere infatti acquisiti nell'arco di alcune settimane (o al più qualche mese), rendendo i lavoratori stranieri non meno atti dei locali ad espletare ogni sorta di attività elementari, parcellizzate, ripetitive.

L'importazione di lavoro, in ogni caso, ha rilievo cruciale non già per i guadagni di produttività realizzati direttamente sugli immigrati, bensì per le sue implicazioni sulla produttività a livello del sistema economico. Su queste è possibile fare varie considerazioni, che sembra però opportuno rimandare (all'ultimo paragrafo di questa parte).

Partecipazione sindacale

La dicotomia introdotta nei mercati del lavoro europei dall'importazione di manodopera appare rilevante, oltretutto sotto il profilo della struttura occupazionale e salariale considerato nei due paragrafi precedenti, anche dal punto di vista dell'organizzazione sindacale.

Questo secondo aspetto è assai poco suscettibile d'essere descritto

sulla base di dati statistici. Difatti, se da un lato gli elementi che determinano e caratterizzano la partecipazione dei lavoratori stranieri all'attività sindacale non possono per lo più essere colti in termini quantitativi, dall'altro laddove avrebbe senso quantificare la documentazione empirica è oltremodo carente. Informazioni esaurienti non si hanno neppure circa le percentuali di immigrati iscritti ai sindacati nei vari paesi. Le poche indicazioni disponibili in merito, raccolte nell'ampio studio di Castles e Kosack³³, rivelano comunque che:

— In Svizzera gli stranieri risultavano, nella seconda metà degli anni 60, notevolmente meno sindacalizzati dei lavoratori locali. Pur rappresentando circa il 30% della forza lavoro totale ed appartenendo in gran maggioranza alla classe operaia (a differenza dei lavoratori locali), gli immigrati costituivano nel 1967 solamente il 10% degli iscritti alla Schweizerischer Gewerkschaftsbund (Sgb, Federazione sindacale svizzera) e il 15% degli iscritti alla Christnationaler Gewerkschaftsbund (Cng, Federazione sindacale nazionale cristiana)³⁴.

— In Germania la situazione sembra meno squilibrata. Nel 1965 il sindacato dei lavoratori metallurgici (Ig Metall) comprendeva 61.956 stranieri, vale a dire il 22,8% di tutti i lavoratori stranieri occupati nell'industria metallurgica. Nel 1970 — secondo le valutazioni dei funzionari della Deutsche Gewerkschaftsbund (Dgb, Federazione sindacale tedesca) — la percentuale di immigrati iscritti ai sindacati era del 30%, ossia analoga a quella dei lavoratori tedeschi. Anche in questo caso tuttavia, se si considera che i quattro quinti degli immigrati (contro soltanto un terzo dei tedeschi) si concentrava nel settore secondario, contraddistinto da indici di sindacalizzazione superiori alla media dell'intera economia, pare lecito ritenere che la partecipazione sindacale degli stranieri rispetto a quella della manodopera locale occupata nel settore fosse ancora relativamente bassa.

In ciò non vi è nulla di sorprendente. L'integrazione dei lavoratori stranieri sul piano dell'organizzazione sindacale è infatti ostacolata da un gran numero di fattori, che limitano d'altronde la partecipazione degli stranieri ai conflitti di lavoro quand'anche l'iscrizione al sindacato abbia avuto luogo.

Alcuni di questi hanno carattere, per così dire, oggettivo: ad esempio, le barriere fraposte dalle differenze di lingua, di tradizioni, di istruzione.

Altri hanno piuttosto natura soggettiva, dipendendo dai comportamenti assunti volontariamente dagli immigrati, o dagli orientamenti

³³ S. Castles - G. Kosack, *op. cit.*, pp. 140 ss.

³⁴ Le due organizzazioni sono le più grandi del paese. Nel 1967 la prima, d'orientamento socialdemocratico, aveva 441.000 iscritti; la seconda, d'ispirazione cattolica, ne contava 92.000.

seguiti dalle organizzazioni sindacali, dai datori di lavoro e dalle autorità dei paesi ospitanti.

In realtà, le barriere oggettive sono tali solo in apparenza, essendo largamente condizionate dalle politiche volte a regolare (in un senso o nell'altro) il periodo di soggiorno, come pure dai provvedimenti adottati per elevare il grado d'istruzione. Anche il comportamento dei datori di lavoro può in molti casi influire; ad esempio quando tende ad accentuare le difficoltà d'integrazione che nascono dalle diversità di lingua³⁵.

I fattori del secondo tipo hanno in ogni caso rilievo preminente, e su essi è opportuno soffermarsi.

Gli immigrati, che provengono spesso da zone rurali e generalmente sono privi di esperienza di relazioni industriali, possono essere orientati a non impegnarsi nelle organizzazioni operaie. Sapendo che la loro permanenza nel paese ospitante è provvisoria, essi mirano a guadagnare più soldi possibile in vista del ritorno al paese d'origine, e sono indotti a ritenere la militanza sindacale una perdita di tempo anche perché ben difficilmente potranno avvantaggiarsi di eventuali vittorie operaie, i cui frutti sono quasi sempre dilazionati. Come appare chiaro, peraltro, questo atteggiamento dei lavoratori stranieri è in larga parte dipendente da un elemento — la durata del soggiorno — che essi contribuiscono assai poco a determinare. In ciò consiste, appunto, uno dei (molteplici) vantaggi della politica di rotazione: nell'impedire che l'orientamento soggettivo degli immigrati possa, con un soggiorno prolungato, modificarsi a favore di una maggiore partecipazione all'attività sindacale.

In alcuni paesi e in certi periodi, impedimenti all'integrazione sindacale dei lavoratori stranieri sono derivati altresì dalle stesse organizzazioni operaie. Bisogna tenere conto, nel considerare questo aspetto, che l'immigrazione è quasi sempre avversata dai lavoratori locali, o almeno da quella parte di essi con cui gli stranieri entrano in concorrenza diretta. I lavoratori immigrati sono malvisti non soltanto per il persistere, nella classe operaia, di sentimenti xenofobi o di con-

³⁵ « ... i metodi usati dai datori di lavoro per sfruttare efficientemente quegli immigrati che non conoscono la lingua contribuiscono ancora alla loro segregazione dagli altri lavoratori. Ci riferiamo qui alla pratica, che sembra comune a tutti i paesi, di far coincidere i gruppi di lavoro degli immigrati con i gruppi etnici. Gli immigrati vengono riuniti secondo le nazionalità, e così la necessità di comunicare è sempre affidata al tramite di una sola persona: o ad un interprete, per esempio un caporeparto bilingue, o ad un intermediario, cioè un lavoratore immigrato che parla le due lingue e può passare ai suoi compatrioti gli ordini del caporeparto. Il gruppo etnico viene organizzato con lo scopo di facilitare la trasmissione delle istruzioni e rendere più efficiente la produzione; ma ha l'effetto collaterale negativo di creare gruppi omogenei separati ». S. Castles e G. Kosack, *op. cit.*, p. 132.

cezioni razziste; ma anche perché i salariati locali temono, e non senza ragione, che la loro posizione contrattuale verso i datori di lavoro possa essere indebolita da afflussi consistenti di stranieri disposti a lavorare con retribuzioni basse, a fare molte ore di straordinario, ad accettare forti ritmi di lavoro, a svolgere mansioni supplementari non previste dai contratti. Coscienti dei rischi che l'immigrazione reca con sé per l'unità del movimento operaio, e comunque propense a tutelare in primo luogo gli interessi dei loro iscritti nazionali, le organizzazioni sindacali hanno teso a muoversi su due direttrici: *a* - parificare le condizioni salariali e normative dei lavoratori già immigrati a quelle dei lavoratori locali, onde eliminare l'opportunità per le imprese di far ricorso a manodopera sottopagata (obiettivo raggiunto, come già notato, su un piano più formale che sostanziale); *b* - ostacolare ogni nuovo ingresso di lavoratori stranieri.

Naturalmente tali linee sono state seguite con modalità differenti nei diversi paesi e, all'interno di ogni paese, dalle diverse organizzazioni sindacali, alcune delle quali hanno anche modificato il loro atteggiamento nel tempo. Ciò che qui preme sottolineare, tuttavia, è che, ponendosi in quasi tutte le occasioni dal punto di vista dei lavoratori locali, i sindacati hanno troppo spesso mancato di cogliere le istanze degli immigrati, né sono stati in grado di difenderli sufficientemente dalle forme specifiche di sfruttamento esercitate nei loro confronti. L'inserimento subalterno degli stranieri nel mercato del lavoro ha d'altra parte favorito la divergenza (talvolta l'insorgere di veri e propri conflitti) di interessi rispetto alla manodopera locale, creando problemi che i sindacati non hanno saputo affrontare in un'ottica globale; in molti casi essi hanno finito per sostenere soltanto, o anzitutto, i lavoratori nazionali.

Tutto ciò, com'è evidente, ha diffuso tra gli immigrati una certa sfiducia sul fatto che le organizzazioni sindacali dei paesi ospitanti potessero rappresentarli adeguatamente, o che valesse la pena di partecipare alle lotte da queste guidate. Benché l'importanza di tale fattore non vada esagerata, essa non è neppure da trascurare: sarebbe ingenuo infatti non valutare appieno la portata di un fenomeno — la contraddizione interna al movimento sindacale introdotta dall'immigrazione — di cui certamente i datori di lavoro apprezzano tutte le conseguenze, a loro assai favorevoli.

Ma il fattore cruciale che limita le possibilità degli stranieri di organizzarsi nonché la loro adesione ai conflitti sindacali è senz'altro costituito dalla regolamentazione, estremamente restrittiva, delle libertà sindacali e politiche ad essi concesse: in tutti i paesi europei d'immigrazione, si può dire, la condizione amministrativa e legale degli stranieri è tale da generare un fondamentale senso d'insicurezza riguar-

do ai propri diritti.

Anzitutto, va osservato che, essendo il permesso di entrata e di residenza solitamente concesso in relazione ad uno specifico posto di lavoro, la perdita di questo a seguito dell'esercizio di attività sindacali implica sovente l'obbligo del rimpatrio³⁶. Ciò significa, in concreto, che i datori di lavoro dispongono di un'arma di ricatto di grande efficacia³⁷.

In secondo luogo, bisogna considerare che, oltre a non avere il diritto di votare nelle elezioni locali e nazionali, nella difesa dei loro interessi sindacali e politici gli immigrati sono sempre esposti al rischio dell'espulsione, la quale può essere messa in atto 'ogniqualevolta le autorità amministrative (di polizia) ravvisino gli estremi della « minaccia all'ordine pubblico »³⁸. Le misure d'espulsione hanno esecuzione immediata, e contro di esse gli immigrati non hanno alcuna possibilità di ricorso. Di più, le autorità possono espellere un lavoratore straniero senza neppure fare allusione al suo comportamento politico, ma usando come pretesto banali contravvenzioni alle disposizioni amministrative o altri fatti anodini e di poco conto³⁹.

Ogni arbitrio in tal senso contrasta ovviamente con i principi di libertà d'espressione, di riunione e di associazione universalmente accettati nei paesi europei e formalmente riconosciuti, o perlomeno non negati, anche nelle leggi dei diversi stati che concernono gli stra-

³⁶ Com'è ribadito anche recentemente nell'intervento di E. Vercellino (rappresentante della Ggil) su: *Les garanties syndacales, sociales et politiques des droits des émigrants*, al citato Colloque Européen sur les Problèmes de la Migration (1974).

³⁷ In un articolo recente, Ward riporta un esempio piuttosto indicativo: « Se ogni cittadino della Repubblica federale tedesca pensa che gli immigrati possano essere espulsi dal paese in qualsiasi momento e ciò torni a vantaggio dei tedeschi, non c'è da meravigliarsi che a sua volta ogni immigrato pensi la stessa cosa. Dovesse dimenticarselo anche momentaneamente e scendere in sciopero, l'immigrato troverebbe subito il datore di lavoro a ricordargli la sua condizione: durante lo sciopero dei metalmeccanici del Baden-Württemberg del novembre 1971, i padroni distribuirono un volantino rivolto agli immigrati in lotta, indicando la possibilità d'espulsione. Questo avveniva di fronte a uno dei più potenti e meglio organizzati sindacati, e in un paese con un governo socialdemocratico. Che cosa possa avvenire nelle fabbriche minori, in industrie meno organizzate, può essere lasciato all'immaginazione ». A. Ward, *L'esercito industriale di riserva del capitalismo europeo*, « Monthly Review » (ed. italiana), gennaio 1976, p. 8.

³⁸ In Germania le norme che autorizzano a disporre l'espulsione degli immigrati sono ancora più vaghe ed estensive: è infatti sufficiente che uno straniero « metta in pericolo l'ordine democratico o la sicurezza della Repubblica federale tedesca », o che la sua presenza « danneggi per altre ragioni gli interessi importanti della Repubblica federale tedesca ». Cfr. *Ausländergesetz* (legge sugli stranieri), par. 10, I sez., art. 1 e 11.

³⁹ Come rileva un giurista francese, M.F. Rigaux, in un documento su: *Statut juridique et participation politique des travailleurs immigrés*, presentato al Colloque Européen sur les Problèmes de la Migration (1974).

nieri. Ma tra l'enunciazione dei principi e la loro pratica attuazione in questo campo il divario è molto grande, e la violazione dei diritti sindacali e politici degli immigrati — già limitati — è decisamente frequente.

In ogni caso, al di là dell'eventualità che i provvedimenti d'espulsione vengano di fatto adottati al fine di reprimere direttamente le manifestazioni più significative di militanza sindacale degli immigrati (come è avvenuto, su larga scala, dopo gli avvenimenti del maggio 1968 in Francia), è facile comprendere come la sola minaccia di un rimpatrio forzato possa indurre gran parte di essi ad una sostanziale cautela nella partecipazione ai conflitti di lavoro. Questo vale in modo particolare per gli immigrati provenienti da paesi retti da governi autoritari, come fino a poco tempo fa i turchi, gli spagnoli, i greci e i portoghesi; per essi, l'espulsione per attività sindacali considerate illecite dalle autorità del paese d'immigrazione era assai facilmente causa di difficoltà anche nel paese d'origine, e quindi evitata ad ogni costo.

Oltre a ciò, occorre notare che l'attività politica degli immigrati è uno degli elementi che possono orientare le autorità a rifiutare il rinnovo dei permessi di soggiorno. Gli stranieri sono poi selezionati politicamente con grande cura quando si tratta di concedere permessi di soggiorno permanenti.

Divieti formali o ostacoli di natura amministrativa fanno sì che gli immigrati non godano degli stessi diritti dei lavoratori locali anche per ciò che riguarda l'eleggibilità nei comitati di fabbrica e in altri organismi rappresentativi similari. In Francia, ad esempio, la carica di rappresentante sindacale non può essere ricoperta da uno straniero semplicemente perché è considerata una funzione pubblica, e pertanto come ogni altra attività di carattere pubblico è riservata ai soli lavoratori nazionali⁴⁰.

L'insieme dei fattori descritti rende la massa degli immigrati meno combattiva e generalmente più rassegnata ad accettare il salario e le condizioni di lavoro offerti dalle imprese di quanto non sia la forza lavoro locale; e ciò malgrado lo sfruttamento particolarmente accentuato di cui gli immigrati sono oggetto.

Questo non vuol dire che gli immigrati subiscono di buon grado la loro sorte, o che siano mancate dimostrazioni della capacità di lotta che essi sono in grado di acquisire. Ma, mentre da un lato l'atteggiamento più diffuso, basato sulla consapevolezza della propria precaria

⁴⁰ Cfr. S. Castles e G. Kosack, *La fonction de l'immigration ouvrière dans l'Europe de l'Ouest capitaliste*, «Travail et Emploi», n. 10, gennaio-marzo 1973, p. 45.

posizione giuridica, è quello di evitare finché possibile i conflitti con le autorità e con i datori di lavoro, dall'altro, quando le condizioni di vita e di occupazione raggiungono la soglia dell'intollerabilità, la tendenza degli immigrati è quella di lasciarsi andare ad esplosioni di rabbia e indignazione piuttosto che darsi forme di organizzazione da cui la loro forza contrattuale possa risultare accresciuta.

La conseguenza più grave di tutto ciò è la frattura che si determina nella classe lavoratrice. I principi della solidarietà operaia sono messi a dura prova quando i lavoratori più sfruttati vengono posti in una condizione di marginalità politica e sociale che li separa nettamente dagli strati più forti della forza lavoro; e lo sono ancor di più allorché tra le due sezioni della forza lavoro sussistono distanze culturali o diversità di carattere etnico, da cui (con l'aiuto di opportune campagne propagandistiche) possono derivare sentimenti di ostilità d'impronta sciovinista e razzista.

Dal punto di vista del movimento operaio europeo, è indubbio che l'importazione di manodopera abbia rappresentato un fattore d'indebolimento. Difatti, anche se (come osservato precedentemente) è proprio grazie all'afflusso degli immigrati che un gran numero di lavoratori locali ha potuto migliorare la propria collocazione occupazionale, ciò non è avvenuto senza che si producessero due effetti fortemente negativi: il primo essendo dato appunto dalla spaccatura della classe operaia in gruppi distinti e ostili, che i padroni possono manovrare l'uno contro l'altro; il secondo dalla circostanza aberrante per cui lo strato operaio più oppresso, costretto a lavorare nelle condizioni peggiori e meno retribuito è anche, nel suo comportamento sindacale e politico, il più remissivo.

Quali riflessi questo abbia avuto sulle quote distributive, la crescita economica e la stabilità sociale è oggetto di analisi nel paragrafo che segue.

I vantaggi dell'immigrazione per i profitti, la crescita e la stabilità sociale

La manodopera immigrata, dunque, appare conveniente ai datori di lavoro dei paesi ospitanti per una varietà di motivi: si accontenta di bassi salari, è adattabile alle necessità della produzione quando si tratta di fare ore di straordinario o lavori supplementari, non ha modo di avanzare molte pretese per i passaggi di qualifica, è poco conflittuale (anche perché è ricattabile), senza essere, verosimilmente, granché meno produttiva della manodopera locale a pari livello di qualificazione.

Ma le ragioni della sua convenienza non si fermano qui. Dal cre-

scente afflusso di lavoratori stranieri i paesi industrializzati europei hanno tratto innumerevoli altri benefici (in parte già accennati), attinenti agli effetti dell'immigrazione sul sistema economico e sociale. L'impiego dei lavoratori immigrati, in altri termini, ha influenzato anche il mercato del lavoro nazionale e quindi l'intero meccanismo dell'accumulazione capitalistica, in senso favorevole ai profitti, alla crescita ed alla stabilità sociale.

In sintesi, i piú rilevanti vantaggi dell'immigrazione possono essere indicati come segue:

— L'afflusso di immigrati ha costituito un fattore di limitazione degli incrementi salariali per quella parte della forza lavoro interna che è rimasta inserita, con essi, ai livelli inferiori della struttura occupazionale. (In questo senso, e rispetto a questo segmento della forza lavoro, sembra sostenibile che gli immigrati abbiano funzionato come esercito industriale di riserva).

— Nel contempo, i mercati nazionali del lavoro sono stati spaccati in due sezioni relativamente isolate. Tale separazione, assegnando ai lavoratori stranieri gran parte delle attività piú sgradevoli, faticose e meno retribuite, ha attenuato la conflittualità dei lavoratori locali ed ha contribuito a diffondere tra essi una mentalità da « aristocrazia operaia », garanzia di consenso sociale. Accanto alla dicotomia sul piano dell'inserimento produttivo si è determinata una frattura sul piano dell'organizzazione sindacale, certamente negativa per la forza contrattuale del movimento operaio nel suo insieme.

— Nei settori in cui l'introduzione di tecnologie piú evolute presentava difficoltà particolari (e l'offerta interna di lavoro rigidità crescente) il ricorso alla manodopera straniera ha fornito ai profitti un sostegno decisivo, evitando nel contempo tale introduzione.

— L'immigrazione ha rappresentato uno stimolo diretto allo sviluppo dei paesi europei, generando in essi una domanda addizionale di beni di consumo e d'infrastrutture.

— Molto probabilmente, l'importazione di manodopera ha stimolato la crescita della produttività media del lavoro. Pur avendo in taluni casi rallentato la riconversione di industrie obsolete, l'immigrazione ha aumentato in misura sostanziale la mobilità intersettoriale e geografica della manodopera, ed ha permesso di migliorare lo sfruttamento degli impianti e del potenziale industriale. Inoltre, dando modo alle economie dei paesi ospitanti di svilupparsi ad un livello piú prossimo al pieno impiego delle risorse, essa ha favorito l'ampliamento dell'apparato produttivo, e quindi il progresso tecnico e le economie di scala.

— Gli immigrati hanno infine consentito ai paesi ospitanti di attraversare fasi di recessione ciclica con il minimo di tensioni sociali,

assorbendo per primi l'impatto delle decelerazioni nel processo d'accumulazione.

Alcune delle considerazioni sopra esposte, per la verità, non sono del tutto scontate: vari aspetti sono controversi, o possono esser soggetti ad interpretazioni difformi. È quindi opportuno da un lato addurre elementi che chiariscano e giustifichino le tesi sostenute, dall'altro considerare gli eventuali argomenti a sfavore.

a. *Immigrazione e conflittualità operaia.* L'opinione che l'importazione di lavoro abbia riflessi negativi sulla forza rivendicativa della classe operaia sembra difficilmente contestabile. Si è già visto quali difficoltà l'immigrazione introduca sul piano dell'organizzazione sindacale. Ma l'effetto cruciale è un altro, e cioè l'indebolimento della coscienza politica dei lavoratori locali, che induce larghi settori della classe operaia ad assumere le posizioni e la mentalità d'una aristocrazia operaia partecipe dello sfruttamento dei settori più deboli della forza lavoro, da cui vuole differenziarsi. « L'esistenza di uno strato più basso di immigrati — osservano Castles e Kosack — cambia la percezione che il lavoratore ha della propria posizione nella società. Anziché avere una visione dicotomica della società, nella quale le masse lavoratrici affrontano una piccola classe dominante capitalista, molti lavoratori si considerano ormai appartenenti ad uno strato intermedio, superiore a quello dei lavoratori immigrati non qualificati. Una tale percezione indica una visione gerarchizzata della società e orientata verso l'avanzamento attraverso l'esecuzione dei compiti e la concorrenza, piuttosto che attraverso la solidarietà e l'azione collettiva »⁴¹. Il fatto di godere di alcuni vantaggi dal punto di vista economico e delle condizioni di lavoro crea nell'operaio locale l'illusione di non condividere con l'immigrato la stessa posizione subordinata rispetto ai mezzi di produzione. I pregiudizi contro gli immigrati contribuiscono a diffondere tra i lavoratori locali la convinzione di non essere più in fondo alla scala dello status sociale: il posto adesso è riservato ai lavoratori stranieri. La tendenza è allora di prendere le distanze, e ciò vale anche per quei lavoratori che sono rimasti inseriti nelle occupazioni meno qualificate, come per quelli cui sono riconosciute qualifiche superiori agli immigrati pur svolgendo mansioni pressoché identiche. A maggior ragione, la mentalità dell'aristocrazia operaia penetra gli strati di lavoratori che, grazie all'immigrazione, hanno potuto passare ad attività tecnicamente più complesse, o comunque più « pulite » e socialmente desiderabili.

⁴¹ S. Castles e G. Kosack, *La fonction de l'immigration ouvrière dans l'Europe de l'Ouest capitaliste*, cit., p. 48 (traduz. nostra).

Le implicazioni di ciò sono assai gravi. La classe operaia vede indebolita la sua forza e coesione ideologica⁴², mentre vengono incrinati i principi della solidarietà operaia internazionale⁴³. Le lacerazioni sul piano ideale e politico si intrecciano con le difficoltà di integrazione sindacale, favorendo l'insorgere di veri o presunti conflitti d'interesse tra le due sezioni della forza lavoro. Il risultato ultimo è la riduzione del peso politico e delle capacità rivendicative del movimento operaio.

Quali conseguenze ne derivino sotto il profilo economico sembra evidente: l'immigrazione, se attenua la conflittualità della forza lavoro, non può che determinare effetti depressivi sulla dinamica dei salari.

Questa conclusione, peraltro, può apparire contraddittoria con l'affermazione, più volte ribadita, che l'importazione di lavoro ha consentito ad una notevole parte della manodopera locale di migliorare la propria condizione, passando ad attività più retribuite. Inoltre — si potrebbe osservare — uno degli argomenti più consistenti contro la tesi sopra enunciata sottolinea proprio questo fatto: che l'immigrazione può danneggiare i gruppi in competizione, ma favorisce quelli non concorrenziali. Così argomenta ad esempio Kindleberger, pur osservando che tali risultati, attendibili a breve termine, sono meno certi nel lungo periodo⁴⁴. Non dissimile è la posizione di Böhning, il quale ritiene che l'eliminazione di strozzature relative alla disponibilità di forza lavoro tramite l'immigrazione abbia rappresentato un fenomeno di rilievo nei settori a bassi salari, ma non nei settori più dinamici. Nei primi, caratterizzati da lavorazioni meno qualificate e da condizioni di lavoro generalmente peggiori, si può ritenere che la competitività degli stranieri rispetto alla manodopera locale sia stata significativa ed abbia esercitato effetti di contenimento degli incrementi salariali. Nei secondi la concorrenza è stata verosimilmente assai ridotta e l'andamento dei salari non ne è stato in pratica influenzato⁴⁵. Anche Böhning, d'altra parte, attribuisce importanza all'arco temporale: egli pensa cioè che il deterioramento della forza contrattuale dei lavoratori nei settori meno dinamici ed il conseguente rallentamento dell'evoluzione salariale, a seguito dell'immigrazione, siano fenomeni di breve periodo. A lungo termine, la mancata riconversione tecnologica delle industrie a bassi

⁴² Come nota A. Gorz in *Immigrant Labour*, «New Left Review», n. 61 maggio-giugno 1970.

⁴³ «Nessuno può affermare seriamente che la presenza di varie minoranze etniche straniere nei paesi industrializzati dell'Europa capitalista abbia contribuito a rafforzare la coscienza proletaria e internazionalista delle masse operaie di questi paesi. In linea generale ha piuttosto fomentato la mutua incomprensione, il razzismo e la divisione della classe operaia europea». H. Saña, *Internacionalismo obrero y emigracion*, «Interrogations», n. 3, giugno 1975, p. 92 (traduz. nostra).

⁴⁴ Cfr. C.P. Kindleberger, *Lo sviluppo economico europeo e il mercato del lavoro*, cit. pp. 221-222.

⁴⁵ Cfr. W. R. Böhning, *op. cit.*, pp. 79 ss.

salari (ed alta intensità di lavoro) dovuta alla possibilità di importare manodopera a buon mercato finisce per rafforzare le posizioni rivendicative della classe operaia, che in assenza d'immigrazione sarebbero state indebolite dall'introduzione di tecniche labour-saving.

A questi punti di vista si possono tuttavia opporre alcune considerazioni. È certo indubitabile che l'afflusso di manodopera straniera e la sua concentrazione alla base della struttura occupazionale abbiano permesso — in via immediata — ad una notevole parte dei lavoratori locali di salire qualche gradino della scala professionale, e quindi di raggiungere livelli retributivi più alti di quelli acquisiti in precedenza; ma ciò non implica che anche questi lavoratori non abbiano in seguito risentito dell'attenuazione della carica di conflittualità che ha interessato complessivamente il movimento operaio. Al contrario, sembra logico pensare che tale fattore si sia riflesso, in modo sfavorevole, sulla condizione salariale di tutti gli strati della forza lavoro, ivi compresi quelli inizialmente beneficiati dall'immigrazione. Naturalmente, è assai arduo comparare i due effetti — il passaggio ad attività più retribuite e l'indebolimento della forza contrattuale — che, in senso opposto, hanno inciso su tale sezione della manodopera locale. Questo però non autorizza a trascurare il secondo, come fa sostanzialmente Kindleberger⁴⁶.

Anche sul piano strettamente economico, d'altra parte, non mancano ragioni per pensare che l'afflusso di lavoratori stranieri sia stato in qualche misura pregiudizievole dal punto di vista dei gruppi non concorrenziali. Difatti, va considerato che lo sviluppo economico dà luogo ad una domanda crescente di lavoratori nei settori più dinamici. Ciò avvantaggia i gruppi di lavoratori dotati di formazione professionale, accrescendone la forza rivendicativa, sempreché l'offerta di manodopera qualificata non aumenti al passo con l'espansione della domanda. Tale aumento è anch'esso un fenomeno connesso allo sviluppo, ma il passaggio alle attività più moderne può essere rallentato dalla necessità di trattenere parte della forza lavoro nelle mansioni meno qualificate e nelle occupazioni tradizionali. Ora l'immigrazione, assicurando la sostituzione della forza lavoro locale nei ruoli economici più semplici e subordinati, contribuisce a « liberare » manodopera, facilitando gli spostamenti intersettoriali e interprofessionali verso le attività moderne. Così anche i lavoratori inseriti nelle occupazioni e nei settori cui gli

⁴⁶ Quando allude alle diversità tra le conseguenze economiche a breve e lungo termine dell'immigrazione Kindleberger non considera affatto il problema dell'insorgere di divisioni e conflitti all'interno della classe operaia, ma si limita a notare che « la concorrenza (tra immigrati e lavoratori locali) aumenta con il tempo, cosicché i primi guadagni dei gruppi non in competizione vengono più tardi ad esaurirsi »; osservazione che, per quanto porti acqua al nostro mulino, riferita al contesto reale dell'immigrazione nei paesi europei pare troppo ottimistica per poter essere condivisa.

immigrati hanno accesso limitato possono essere indirettamente danneggiati, per via della maggiore concorrenza esercitata dalla forza lavoro locale.

Per quanto riguarda i gruppi di lavoratori con i quali gli stranieri sono in competizione diretta, non sembra il caso di nutrire molti dubbi: l'immigrazione è uno strumento nelle mani dei datori di lavoro, cui questi possono ricorrere per far fallire scioperi o, piú generalmente, per moderare le spinte rivendicative. Quali che siano il comportamento e le intenzioni degli immigrati — di solito assai solidali con i lavoratori locali —, il fatto stesso che la quantità di manodopera disponibile per occupazioni scarsamente qualificate sia maggiore, rafforza la posizione contrattuale dei datori di lavoro. L'argomento di Böhning, basato su un ragionamento « a contrario » (cosa sarebbe avvenuto se l'immigrazione non avesse avuto luogo) sostiene che nel lungo periodo l'effetto potrebbe essere inverso; ma esso non sembra molto pregnante per la semplice ragione che, come spiegato poco piú avanti, l'adozione di tecnologie labour-saving è per molti versi indipendente dalla disponibilità e dal costo della manodopera.

Rispetto a questo strato della forza lavoro, relativamente omogeneo agli immigrati quanto ai livelli di formazione professionale e d'inserimento produttivo, l'impiego della nozione di « esercito industriale di riserva » appare cosí abbastanza accettabile, anche se le discriminazioni sul piano giuridico e amministrativo rendono in ogni caso la forza lavoro straniera solo imperfettamente sostitutiva di quella locale. Ma soprattutto, un meccanismo del tipo « esercito industriale di riserva » si può ritenere abbia funzionato tra gli immigrati: tra immigrati delle varie nazionalità, e piú ancora tra gli immigrati e i loro connazionali in attesa di poter emigrare⁴⁷.

L'importazione di lavoro, in breve, è valsa a ridurre le capacità di lotta dei settori piú oppressi, e potenzialmente conflittuali, della classe operaia europea. Nel contempo, ha smorzato l'impeto delle rivendicazioni egualitarie, introducendo elementi di divisione e incomprendimento tra i lavoratori. Se pure qualche gruppo di lavoratori locali ha potuto avvantaggiarsene, il movimento operaio nel suo complesso è stato indebolito, e il potere dei datori di lavoro accresciuto.

b. *Immigrazione e profitti*. Come detto nell'introduzione, il nesso tra immigrazione e profitti è studiato da un punto di vista neo-ricardiano.

In tale prospettiva, la distribuzione del reddito non è un fatto

⁴⁷ L'osservazione è di A. Serafini, *op. cit.*, p. 15.

inerente alla sfera economico-tecnica che determina la produzione, ma è un fenomeno politico, che riflette i rapporti di forza esistenti tra le classi sociali. Il profitto, in particolare, è un residuo, ricavato deducendo dal prodotto netto l'ammontare dei salari. Pertanto, contribuisce a sostenere i saggi di profitto ogni fattore che — intervenendo nei conflitti tra le classi — rallenti la dinamica salariale.

L'immigrazione è un fattore di questo tipo. L'aspetto che ora interessa, si noti, è quello delle quote distributive. L'importazione di lavoro, come si è già osservato e si argomenterà meglio più oltre, favorisce anche, in modi diversi, la crescita economica, e quindi per questa via l'accumulazione del capitale e l'espansione dei profitti; ma ciò potrebbe non essere rilevante sotto il profilo della distribuzione del reddito se della crescita beneficiassero in pari misura i salariati, se cioè i salari aumentassero con lo stesso ritmo. La tesi qui sostenuta è che l'immigrazione, oltre a stimolare lo sviluppo economico, tende a mutare la distribuzione del reddito a vantaggio dei profitti. Anche questo — giacché il profitto è l'incentivo dell'accumulazione capitalistica — può evidentemente dare impulso alla crescita, ma dal punto di vista dei salariati non è la stessa cosa.

I modi in cui l'immigrazione deprime l'evoluzione dei salari sono stati descritti nelle pagine precedenti. Coerentemente alla visione neo-ricardiana, le ragioni di fondo che portano a questo risultato appaiono inerenti al piano dei rapporti di forza e dei conflitti tra le classi sociali. Importando manodopera straniera, i capitalisti dividono l'avversario di classe e ne attenuano la capacità combattiva.

Se anche i salari non cessano di crescere (come è verosimile avvenga in economie industrialmente avanzate, in cui le organizzazioni operaie conservano comunque notevole peso), ciò che conta è che tale crescita sia rallentata e risulti inferiore a quella della produttività media del lavoro: in questo modo la parte di reddito che va ai profitti può aumentare⁴⁸.

Non è detto, ovviamente, che una redistribuzione del reddito in tal senso si verifichi e possa essere statisticamente riscontrata. Nei paesi sviluppati europei il controllo delle quote distributive sfugge sempre più alle classi dominanti per effetto di svariati motivi, connessi al fenomeno delle aspettative crescenti, alla maggiore partecipazione politica della popolazione locale, ecc. L'immigrazione è però un fattore

⁴⁸ Sul fatto che l'immigrazione tenda a modificare la distribuzione del reddito nella direzione accennata concordano E. J. Mishan, in *Does Immigration Confer Economic Benefits on the Host Country?*, «Economic Issues in Immigration», London, Institute of Economic Affairs, 1970, p. 106, e Castles e Kosack, nelle due opere citate.

che gioca a favore dei profitti, e dà modo ai capitalisti di recuperare, almeno in parte, questo controllo.

Oltreché attraverso gli effetti negativi che ha prodotto sulla coesione del movimento operaio, l'afflusso di lavoratori stranieri ha avvantaggiato i capitalisti consentendo di elevare il saggio di sfruttamento nei confronti degli strati operai piú subalterni. Gli immigrati sono disposti (o costretti) ad accettare condizioni di remunerazione, di lavoro, di sicurezza assai peggiori di quelle alle quali è disponibile la manodopera locale. Grazie agli immigrati, i datori di lavoro realizzano alti profitti non soltanto perché pagano bassi salari, ma anche perché possono imporre ritmi di lavoro, orari e forme di nocività che sono rifiutati dai lavoratori locali (specie se si considera che generalmente le attività in oggetto sono già di per sé faticose o comunque indesiderabili).

Nè va dimenticato il fenomeno, tutt'altro che secondario, dell'immigrazione clandestina, che ha permesso a molti datori di lavoro di lucrare profitti elevati su una manodopera assolutamente indifesa, al di fuori di ogni accordo contrattuale o norma legale.

Nel settore industriale, l'importazione di lavoro ha beneficiato i profitti anche sotto un altro profilo: quello del migliore uso del potenziale produttivo. Esso comporta importanti vantaggi in termini di produttività di cui si parlerà poco piú innanzi; qui occorre sottolineare solo che tali vantaggi vengono appropriati, in larga misura, dai datori di lavoro. Un esempio di ciò è dato dalle lavorazioni notturne, che i salariati locali sono riluttanti a fare e che sono invece accettate dagli stranieri. Nei rami in cui le lavorazioni a ciclo continuo sono possibili, la disponibilità della manodopera a lavorare di notte ha, per i livelli di produttività, un rilievo determinante, permettendo uno sfruttamento assai maggiore degli impianti. Gli immigrati tuttavia non ricevono compensi proporzionati all'importanza economica del loro contributo al mantenimento — o all'introduzione — del lavoro a turni. Anzi, il loro frequente impiego nelle lavorazioni notturne costituisce tipicamente una delle forme attraverso cui i datori di lavoro si rivalgono, con richieste di prestazioni particolari agli stranieri, della concessione di apparenti livellamenti salariali rispetto alla manodopera locale. I guadagni di produttività sono così trattenuti in gran parte dalle imprese.

Infine, l'immigrazione ha svolto un ruolo fondamentale a sostegno dei profitti nei settori a bassa produttività, ovvero in quelli nei quali l'introduzione di tecnologie labour-saving si presenta per qualche ragione problematica. Esempi di tali settori si hanno soprattutto nelle costruzioni e in alcune categorie di servizi: settore alberghiero, risto-

ranti e bar, distribuzione, ecc.⁴⁹. In essi, date le limitate possibilità di accrescere il prodotto per addetto tramite il progresso tecnologico e le economie di scala, un attento controllo della dinamica salariale si rende quanto mai necessario; questo, com'è ormai chiaro, risulta assai più agevole se si fa ricorso alla manodopera straniera.

c. *Immigrazione e domanda aggregata.* Alle riflessioni precedenti, fondate su un'analisi in chiave di offerta del fattore produttivo lavoro, occorre aggiungere qualche considerazione sullo stimolo che l'immigrazione ha arrecato ai profitti dal lato della domanda di beni e servizi.

Va subito notato che, da questo punto di vista, i benefici dell'immigrazione si sono distribuiti un po' tra tutte le classi sociali: se l'importazione di manodopera ha sostenuto la domanda aggregata, da ciò hanno indubbiamente tratto giovamento anche i salariati. In quale misura, certo, è difficile dire. Comunque si può affermare che, attraverso l'effetto in esame, l'immigrazione ha favorito non tanto l'incremento della quota relativa, quanto l'espansione assoluta dei profitti, risultando vantaggiosa anche per i lavoratori locali.

L'immigrazione ha sorretto la domanda — e quindi la crescita — soprattutto in due modi:

— dando origine in via diretta ad una domanda addizionale di beni di consumo e d'infrastrutture;

— permettendo alle autorità di politica economica di governare l'evoluzione del ciclo ad un livello più elevato e stabile d'utilizzazione dei fattori produttivi (interni).

Circa il primo aspetto va osservato che, quantunque la propensione al consumo degli immigrati sia piuttosto bassa (rispetto a quella dei lavoratori locali delle stesse fasce di reddito) per l'impiego del risparmio nelle rimesse ai paesi d'origine, la domanda di beni di consumo e di capitale sociale da parte degli stranieri ha rappresentato uno stimolo non trascurabile allo sviluppo dei paesi dell'Europa industrializzata. Basandosi su un'indagine empirica del Dutch Central Planning Office⁵⁰, Böhning arriva anzi alla conclusione che il tentativo di

⁴⁹ Ma anche nell'agricoltura e in qualche ramo dell'industria manifatturiera. Per quanto riguarda il settore distributivo, va osservato che al suo interno un processo di concentrazione e razionalizzazione organizzativa (del tipo risparmiatore di lavoro) è in corso da tempo, ed è certamente suscettibile di ulteriori sviluppi; peraltro, una notevole parte del settore sfugge alla tendenza per le resistenze opposte dal ceto sociale che da essa è direttamente danneggiato, ossia quello dei piccoli commercianti. Il non trascurabile peso politico di cui tale ceto dispone fa sì che la modernizzazione dell'apparato produttivo sia rallentata, e ciò comporta che restino relativamente elevate anche le necessità complessive di manodopera del settore.

⁵⁰ Central Planbureau, *Economische effecten voor Nederland van de werving van buitenlandse werknemers*, 1972.

soddisfare la necessità di manodopera con l'immigrazione sia in larga misura illusorio, giacché l'espansione della domanda di beni e servizi generata dagli immigrati crea un'ulteriore domanda di lavoro⁵¹. Sotto questo profilo, se si conviene che i fenomeni migratori abbiano un'intrinseca tendenza a riprodursi moltiplicando gli impulsi alla crescita nei paesi ospitanti, l'importazione di lavoro può anche essere studiata come un tipico esempio di « circolo vizioso » nell'accezione di Myrdal, ovvero come un aspetto del processo di causazione cumulativa sviluppo-sottosviluppo⁵².

Per quanto riguarda il secondo aspetto, occorre premettere — anticipando l'analisi successiva — che gli immigrati sono stati ampiamente manovrati in funzione dell'andamento del ciclo. Giocando sulla variabile « rotazione », le autorità dei paesi ospitanti hanno avuto modo di regolare a loro piacimento la presenza dei lavoratori stranieri, stimolandone l'afflusso nei periodi di rapida crescita e mettendoli tranquillamente alla porta nelle fasi di recessione. Tale prassi, mentre ha creato le condizioni perché si raggiungessero livelli elevati e relativamente stabili di occupazione della manodopera interna, ha prodotto notevoli riflessi sull'andamento della domanda. Difatti, in assenza d'immigrazione le operazioni di carattere ciclico avrebbero dovuto essere concentrate sulla forza lavoro locale, maggiormente organizzata e combattiva. Ciò avrebbe imposto manovre restrittive più fre-

⁵¹ Per questo egli propone la nozione di « Self-Feeding Immigration » (immigrazione autoalimentantesi). Cfr. W. R. Böhring, *op. cit.*, pp. 52-67.

⁵² Myrdal indica chiaramente nel principio di causazione cumulativa la chiave di interpretazione delle migrazioni a livello regionale: « ... il gioco delle forze di mercato tende normalmente ad accrescere anziché a far diminuire le ineguaglianze fra le varie zone... Più specificamente i movimenti di mano d'opera di capitali, di beni e di servizi non controbilanciano, di per se stessi la tendenza naturale alle diseguaglianze regionali. Per se stessi le migrazioni, i movimenti di capitale e il commercio sono piuttosto il mezzo attraverso cui si svolge il processo cumulativo in senso ascendente nelle regioni fortunate e discendente in quelle sfortunate ». Cfr. G. Myrdal, *Economic Theory and Under-Developed Regions*, London, General Duckworth & Co., 1957; traduz. it., *Teoria economica e paesi sottosviluppati*, Milano, Feltrinelli, 1970, pp. 35-36. A livello internazionale, il meccanismo è analogo, e Myrdal ne considera le implicazioni per quanto concerne commercio e movimenti di capitali; egli non sviluppa invece l'analisi in relazione ai movimenti internazionali di manodopera, ritenendo che questi siano impediti da vincoli e limitazioni di varia natura (Myrdal scrive a metà degli anni 50, prima della grande espansione delle correnti migratorie verso i paesi industrializzati europei): « L'intero mondo dalla prima guerra mondiale in poi si è gradatamente venuto a trovare in una situazione nella quale gli immigrati nel complesso non sono graditi. Più o meno, turismo a parte, la gente deve stare nel paese in cui è nata », *ibidem*, p. 60. Ciò non implica evidentemente che nel caso delle migrazioni internazionali lo schema interpretativo sia inadeguato; l'esperienza europea, al contrario, porta a pensare che gli effetti cumulativi, una volta che le migrazioni abbiano avuto inizio, possono in certe condizioni essere talmente forti, da superare tutti gli ostacoli (amministrativi, legislativi, sociali) ai movimenti delle persone tra paesi diversi.

quenti, pesanti e prolungate, volte a ricostituire margini di disoccupazione in grado di assicurare l'equilibrio dei costi nelle imprese. La conseguenza sarebbe stata una dinamica della domanda e del reddito assai piú lenta e discontinua.

d. *Immigrazione e produttività*. I motivi per ritenere che l'immigrazione abbia prodotto circostanze favorevoli all'aumento della produttività sono svariati.

Un primo motivo può essere individuato in riferimento alle conseguenze dell'immigrazione sulla domanda aggregata appena descritte: se queste sono state di natura espansiva e se la crescita della domanda si è tradotta in aumento della produzione, allora anche la produttività è stata stimolata. Che l'incremento della produttività sia legato all'incremento della produzione, difatti, è un fenomeno ben noto (tanto da esser codificato in una delle non molte « leggi » della scienza economica — quella di Verdoorn). E la ragione del nesso è evidente. La espansione della produzione implica ampliamento delle capacità produttive, e quindi nuovi investimenti, economie di scala, messa in opera di nuovi impianti e macchinari che normalmente inglobano progresso tecnologico: tutto ciò dà luogo a miglioramenti della produttività del lavoro.

Peraltro, è stato sostenuto che l'importazione di manodopera, riducendo (o eliminando) i vincoli inerenti alla disponibilità di forza lavoro, ha indotto un processo che può esser definito assai piú di allargamento che di intensificazione del capitale. Questa è tra l'altro la base del ragionamento di Böhning, quando afferma che l'immigrazione ha frenato l'introduzione di metodi produttivi labour-saving. Se così fosse, sarebbe giustificato pensare che l'immigrazione abbia non stimolato ma contenuto la dinamica della produttività (almeno per questo aspetto).

In realtà l'argomento ha un valore piuttosto limitato. Da una parte, la distinzione tra allargamento e intensificazione del capitale è in certa misura opinabile; nei sistemi economici sviluppati ogni investimento che allarga il capitale contiene qualche elemento di progresso tecnologico, e pressoché ogni macchinario di nuova acquisizione è per qualche aspetto piú tecnicamente sofisticato di quelli preesistenti. Dall'altra, come accennato in precedenza, è lecito dubitare fortemente del fatto che la maggiore o minore disponibilità di lavoro si rifletta in modo così diretto sulle caratteristiche tecnologiche della produzione⁵³.

⁵³ Le osservazioni di Kindleberger su questo punto appaiono condivisibili: « Il costante livello dei salari non impedí un rapido mutamento tecnologico in Gran Bretagna nel periodo dal 1815 al 1873; né l'aumento dei salari verificatosi dopo quest'ultima data prevení il rallentamento del progresso tecnico fino al

Queste sembrano essere legate molto più alle caratteristiche qualitative dei prodotti ed alle loro modificazioni (continuamente alimentate dai mutamenti nella struttura dei consumi), nonché alla necessità di fronteggiare la concorrenza interna ed estera. Macchinari e impianti più evoluti, in altri termini, vengono introdotti soprattutto quando sono indispensabili per fornire beni nuovi vivacemente richiesti dal mercato, su cui si stanno orientando i concorrenti. I guadagni di produttività associati a tali variazioni nelle tecniche e nei metodi di lavoro, pertanto, vengono realizzati anche se sono disponibili ampie riserve di manodopera.

Comunque, l'immigrazione ha favorito la produttività in varie altre maniere. Una è già stata citata, e riguarda l'utilizzo del potenziale produttivo. I lavoratori stranieri hanno permesso uno sfruttamento più integrale degli impianti, accettando di buon grado (per così dire) di fare orari straordinari, di lavorare di notte, di svolgere mansioni supplementari rifiutate dalla manodopera locale. Inoltre, inserendosi in settori e ruoli sempre più disertati dai lavoratori locali ma non per questo meno necessari per lo sviluppo economico, gli immigrati hanno evitato che si producessero strozzature suscettibili di influenzare negativamente molti altri rami d'attività.

Un altro importante contributo dell'immigrazione concerne la mobilità del lavoro. È ben noto come questa possa condizionare i progetti di razionalizzazione e ristrutturazione, e quindi anche il raggiungimento di livelli più elevati di produttività. È altrettanto noto, d'altra parte, che la mobilità è sempre oggetto di contesa e contrattazione tra sindacati e datori di lavoro, giacché questi ultimi possono usarla non solo per rendere più razionale l'attività produttiva ma anche come strumento di divisione e dispersione dei nuclei di organizzazione operaia. Nella maggior parte dei casi, invero, l'atteggiamento rigido e diffidente dei sindacati rispetto alle richieste padronali in materia di mobilità è decisamente giustificato; ciò non toglie tuttavia che da esso possano derivare reali problemi dal punto di vista dell'organizzazione « ottimale » della produzione. Ora, rispetto a tali problemi, l'immigrazione nei paesi industrializzati europei ha rappresentato una

primo conflitto mondiale. Più recentemente, come abbiamo visto, la Gran Bretagna è stata caratterizzata da un relativamente modesto saggio d'incremento della produttività in presenza di limitate forze di lavoro e di salari in aumento, mentre la Germania è riuscita a spostare senza scosse i suoi investimenti dall'incremento estensivo a quello intensivo del capitale, come richiesto dal meccanismo classico. In Francia sembra che i cambiamenti tecnici abbiano avuto luogo in maniera relativamente indipendente dalla posizione del fattore lavoro. In Svizzera può essere vero che la disponibilità di un numero notevole di lavoratori stranieri prima del 1964 ha rallentato il movimento verso l'automazione e metodi di impiego più intensivi del capitale, ma le prove in tal senso sono tutt'altro che complete». C. P. Kindleberger, *op. cit.*, p. 224.

soluzione che, per quanto parziale, è apparsa particolarmente comoda e conveniente. Anzitutto, i meccanismi che regolano l'afflusso dei lavoratori stranieri hanno consentito, come osservato, un controllo assai agevole della loro destinazione geografica, settoriale e professionale. In secondo luogo, il sistema di rotazione ha assicurato la possibilità di effettuare senza resistenze continue riallocazioni della manodopera straniera, in base alle esigenze dell'economia. È stato osservato che l'immigrazione, creando un'alternativa alla mobilità della forza lavoro interna, ha finito per rendere questa meno mobile. Ciò non sembra possa essere affermato con certezza, mentre è indubbio che essa abbia concorso a far sí che i movimenti della manodopera interna avessero luogo con minori tensioni. Tale è anche l'opinione di Böhning, il quale, riferendosi in particolare alla mobilità geografica, nota che « la maggior parte dei paesi europei sta conducendo politiche volte sia a portare il lavoro ai lavoratori nelle aree economicamente deboli sia a portare i lavoratori sui posti di lavoro nelle aree forti. Il problema è che le prime di solito non funzionano molto bene, e le seconde vengono a volte respinte in quanto eccessivamente costose sul piano sociale. In termini generali, si può dire che l'importazione di lavoro mitiga gli effetti dei cambiamenti strutturali per i lavoratori indigeni. Senza importazione di lavoro questi cambiamenti colpirebbero la manodopera indigena piú duramente, prima e piú direttamente »⁵⁴. L'immigrazione, dunque, si è rivelata vantaggiosa per aver elevato la mobilità della forza lavoro complessiva, attenuando nel contempo i costi e i conflitti sociali di norma connessi a massicci spostamenti della manodopera interna.

Un argomento talvolta avanzato per mettere in dubbio che l'immigrazione abbia avuto riflessi positivi sulla produttività sottolinea l'elemento della scarsa qualificazione dei lavoratori stranieri: se in seguito all'immigrazione il livello medio di qualificazione si abbassa, ciò influenza negativamente la produttività. Il ragionamento non è privo di valore, ma non va dimenticata una cosa: che gli stranieri sono chiamati a svolgere attività per le quali la domanda di manodopera supera l'offerta interna, attività che sono spesso strettamente complementari a quelle piú qualificate e « produttive » riservate alla manodopera locale. Trascurare questo aspetto e ragionare della produttività di certe categorie di lavori senza tener conto delle altre categorie che ad esse necessariamente si legano, può essere fuorviante.

e. *Immigrazione e ciclo economico.* Un ulteriore beneficio arrecato ai paesi europei dall'importazione di lavoro attiene, come accennato,

⁵⁴ W. R. Böhning, *op. cit.*, p. 77 (traduz. nostra).

all'utilizzo « ciclico » della manodopera straniera. Questo si è rivelato prezioso particolarmente nei periodi di crisi. In essi, i paesi d'immigrazione si trovano a godere di un vantaggio piuttosto anomalo: quello di poter esportare disoccupazione. Grazie al sistema di rotazione è difatti assai agevole per tali paesi ridurre la presenza dei lavoratori stranieri, bastando portare il numero degli ingressi al di sotto di quello dei normali rimpatri, di solito alquanto inferiore al primo. (Se poi i rimpatri aumentano per effetto di licenziamenti, chiusura di imprese, ecc., tanto meglio). In questo modo è possibile evitare in buona misura il problema d'una elevata disoccupazione tra gli immigrati, malgrado il fatto che le recessioni tendano a colpire per primi proprio loro sia per il più basso livello di qualificazione sia per le minori capacità di difesa sindacale.

È appena il caso di notare che il vantaggio di esportare disoccupazione di cui beneficiano i paesi industrializzati europei non ha nulla a che vedere con il fenomeno apparentemente analogo che interessa i paesi d'origine dei flussi migratori, esportatori di forza lavoro priva di opportunità d'impiego all'interno. Questi ultimi devono far fronte a situazioni per molti versi drammatiche di disoccupazione strutturale, rispetto a cui l'emigrazione costituisce sovente l'unico sbocco (almeno in certe fasi storiche) malgrado i costi sociali e umani che comporta. I primi hanno modo invece di regolare i livelli di disoccupazione seguendo con attenzione l'andamento del ciclo, con interventi che riguardano forza lavoro non nazionale e quindi con un grado minimo di costi e conflitti sociali.

Le manovre cicliche sulla manodopera straniera possono avere un'ampiezza considerevole senza mettere in gioco il controllo delle fonti esterne di manodopera, ciò che è essenziale per evitare strozzature dal lato dell'offerta di lavoro nelle fasi di ripresa congiunturale. Di questo si ha testimonianza nell'esperienza della recessione del 1967 in Germania e in altri paesi europei, che è stata oggetto d'un interessante studio ad opera di Kayser⁵⁵. La recessione ha provocato una drastica caduta del numero di immigrati ammessi ad entrare in vari paesi (vedi tab. III/16), la quale, tenendo conto dei rimpatri, si è tradotta in una netta riduzione della loro presenza complessiva. In Germania, in particolare, l'eccesso di partenze sugli arrivi è stato oltremodo marcato, comportando un calo del numero di immigrati presenti tra il 17 e il 30%, a seconda delle nazionalità (vedi tabb. III/17 e 18). Ma la recessione, come osserva Kayser, « non ha dato per risultato puramente e semplicemente l'espulsione degli immigrati... I

⁵⁵ B. Kayser, *Cyclically-determined Homeward Flows of Migrant Workers*, Paris, Oecd, 1972.

TAB. III/16. *Lavoratori stranieri ammessi ad entrare in sei paesi europei*

	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Germania	525.000	425.000	152.000	391.000	646.000	—
Francia	152.000	135.000	108.000	97.000	168.000	174.000
Svizzera	104.000	97.000	98.000	101.000	102.000	—
Belgio	32.000	24.000	12.000	8.000	8.000	—
Paesi Bassi	31.000	36.000	12.000	19.000	28.000	—
Austria	41.000	49.000	57.000	46.000	53.000	—

Fonte: B. Kayser, *op. cit.*, p. 7.

TAB. III/17. *Rapporto tra rimpatri e ingressi dei lavoratori stranieri in Germania (in %)*

Anno	Totale	Greci	Italiani	Spagnoli	Turchi
1964	60	93	43	51	16
1965	55	63	55	57	26
1966	86	90	86	109	50
1967	311	269	436	515	228
1968	72	69	85	109	53
1969	41	67	22	42	20

Fonte: B. Kayser, *op. cit.*, p. 13.

TAB. III/18. *Numero di lavoratori stranieri in Germania, per nazionalità*

	Italiani	Spagnoli	Greci	Turchi
Settembre 1966	391.291	178.154	194.615	160.950
Marzo 1967	275.919	136.810	160.808	134.308
Diminuzione percentuale	— 29,5	— 23,2	— 17,4	— 16,6

Fonte: B. Kayser, *op. cit.*, p. 11.

movimenti dei lavoratori stranieri non hanno mai preso la forma di un congedo in massa malgrado i molti casi di chiusura o mancato rinnovo dei contratti di lavoro, malgrado le restrizioni in vigore sul reclutamento degli stranieri (150.000 nuovi permessi di lavoro nel 1967, vale a dire tre volte meno che nel 1966), malgrado il frequente declino effettivo dei salari in conseguenza della riduzione degli straordinari e

malgrado lo schema indicativo istituito per dare la priorità ai lavoratori nazionali in tutti i posti vacanti... Di fatto, secondo pareri raccolti ai due estremi della catena (migratoria), molti rimpatri hanno avuto un carattere piuttosto di ferie prolungate. Molti esempi mostrano che per accordi taciti anziché formali i datori di lavoro tedeschi e i lavoratori stranieri hanno solo allentato, e non rotto, i legami tra loro »⁵⁶. In questi termini il quadro è forse un po' idilliaco, ma vale a mettere in rilievo il fatto importante che il rallentamento ciclico non ha determinato « alcun cambiamento qualitativo, anche di breve durata, nei flussi migratori »⁵⁷. La decelerazione imposta al ritmo di importazione della forza lavoro straniera non ha comportato problemi circa la disponibilità di questa a soddisfare le necessità delle economie industrializzate ai primi segni di ripresa ciclica (già nel 1968 gli ingressi di lavoratori stranieri in Germania erano pari a 391.000, numero di poco inferiore a quello del 1966).

Così, i paesi d'emigrazione non solo rappresentano per quelli d'immigrazione dei serbatoi di manodopera, ma svolgono anche funzione di rifugio o valvola di scarico per i lavoratori in eccesso nei periodi di congiuntura negativa: senza difficoltà procedurali o amministrative, e soprattutto senza tema di ritorsioni, i paesi d'immigrazione possono riversare all'esterno i costi economici e sociali della disoccupazione.

Il sistema ha funzionato egregiamente anche nella recente recessione internazionale, dopo la crisi petrolifera. In questo caso per la verità non è altrettanto certo — come si discuterà ampiamente nella parte quarta — che i fenomeni d'allontanamento della manodopera straniera si siano prodotti rimanendo inalterato il meccanismo dei flussi migratori. Ma non v'è dubbio che gli immigrati abbiano risentito in modo particolare e assai pesantemente della caduta delle attività produttive nei paesi industrializzati europei.

Si potrebbe osservare, a questo punto, che il descritto uso congiunturale della manodopera straniera si configura come un elemento contrastante con la conclusione, precedentemente raggiunta, secondo cui l'immigrazione tende a deprimere la dinamica dei salari dei lavoratori locali. In effetti, il vantaggio di poter esportare disoccupazione nei periodi di crisi implica una maggiore rigidità verso il basso dei salari pagati alla manodopera locale, in tal modo meno interessata dai fenomeni recessivi. Ma anche a questo riguardo occorre porre mente alle implicazioni, più o meno dirette, sui salari medi (o sul monte salari complessivo): il fatto di poter contenere gli aumenti della disoccupazione interna nelle fasi di recessione, proprio perché conferma

⁵⁶ *Ibidem*, p. 10.

⁵⁷ *Ibidem*, p. 51.

la collocazione privilegiata dei lavoratori nazionali, accentua sotto un ulteriore profilo la dicotomia occupazionale di cui s'è detto, con riflessi che strutturalmente possono risultare sfavorevoli all'evoluzione salariale; mentre la possibilità di decurtare il parco lavoratori (con ripercussioni minime sul piano dei conflitti sociali) restituisce ampi margini di manovra per controllare l'incidenza dei costi medi del lavoro.

L'analisi sin qui condotta ha messo in evidenza i benefici innumerevoli che i paesi dell'Europa industrializzata hanno ricavato dall'immigrazione. Bisogna riconoscere, peraltro, che l'aumento dei flussi migratori ha comportato anche crescenti svantaggi. Qualcuno è già stato accennato, ma i più importanti sono i seguenti:

— In varie città e situazioni locali l'eccessiva concentrazione di immigrati ha rotto l'equilibrio tra le nazionalità, creando problemi d'ordine sociale.

— Fenomeni macroscopici, come la massiccia partecipazione degli stranieri agli scioperi dei primi anni 70 alla Ford di Colonia o alla Renault di Boulogne-Billancourt, hanno testimoniato della maggiore politicizzazione e conflittualità dei lavoratori immigrati.

— I paesi d'immigrazione hanno visto crescere sensibilmente alcuni capitoli di spesa pubblica connessi alla presenza degli stranieri: spese per infrastrutture (costruzione di alloggi, scuole, ecc.) e spese sociali (sanità, servizi per favorire l'adattamento all'ambiente, ecc.). L'aumento di queste è del resto legato ai due punti sopra elencati, giacché il miglioramento delle condizioni generali di vita degli immigrati appare come l'unico rimedio per una loro maggiore integrazione sociale ma è anche una necessità imposta dalle loro crescenti aspettative e rivendicazioni.

Questi elementi, ma soprattutto il sopraggiungere della crisi economica mondiale con le sue ripercussioni (di gravità senza precedenti nel dopoguerra) sull'occupazione dei lavoratori locali, hanno indotto molti a ritenere prossimo, se non già raggiunto, un punto di svolta nell'evoluzione delle correnti migratorie; di questo sarebbero riprova le disposizioni limitative adottate negli ultimi due anni dalle autorità d'immigrazione dei paesi dell'Europa sviluppata. Tale giudizio è solitamente accompagnato dall'ipotesi che un ruolo più significativo sarà giocato dagli investimenti esteri diretti.

Prima di tentare una valutazione dell'eventualità citata riguardo alle prospettive, tuttavia occorre riconsiderare il quesito posto precedentemente in relazione al passato: per quali ragioni l'investimento estero ha fin qui rappresentato solo uno strumento secondario a sostegno dei margini di profitto delle imprese europee?

Ad un tentativo di risposta sono dedicate le pagine che seguono.

Parte terza: L'alternativa dell'investimento estero

Disponibilità di manodopera e investimenti esteri diretti

Nelle economie industriali la rigidità dell'offerta interna di manodopera è uno dei fattori che favoriscono il decentramento all'estero delle attività produttive. Quando la disponibilità di forza lavoro diviene scarsa e i livelli salariali iniziano ad accrescersi con un ritmo tale da esercitare forti pressioni sui margini di profitto, le imprese possono essere indotte a spostare gli impianti in paesi nei quali la manodopera sia piú abbondante e meno costosa. Che lo facciano o no dipende ovviamente da una serie di altri fattori ed elementi di valutazione; ma è indubbio che la disponibilità di manodopera sia — in molti casi, anche se non in tutti — una variabile di rilievo fondamentale.

L'esportazione di capitale sotto forma di investimenti diretti si configura immediatamente come esportazione di posti di lavoro. Questa può giustificarsi pienamente in una situazione di offerta interna di lavoro inelastica, ma può anche essere motivata dall'opportunità di sfuggire ad un confronto con organizzazioni sindacali troppo agguerrite. A livello del sistema, l'esportazione di capitale implica minori possibilità occupazionali e indebolimento del potere contrattuale dei lavoratori salariati. Nello stesso tempo essa comporta una riduzione della quota di reddito che va ai salari, e quindi un aumento di quella che va ai profitti.

Queste sono le ragioni principali per cui generalmente i sindacati si oppongono agli investimenti esteri. Ma va subito detto che i punti accennati non sono condivisi da tutti; opinioni alquanto divergenti, in particolare, sono espresse dagli uomini delle società multinazionali.

L'impatto degli investimenti esteri sull'occupazione interna è un tema che è stato oggetto di molte controversie e di innumerevoli studi negli Stati Uniti. Nei paesi europei ha iniziato ad assumere un certo rilievo da pochi anni, e in ogni caso tende a riproporsi in termini non dissimili. Merita quindi richiamare brevemente il dibattito sviluppatosi tra sindacalisti, dirigenti di multinazionali e studiosi americani.

Il punto di vista dei sindacalisti è che l'investimento estero peggiora la situazione occupazionale interna sia direttamente, sia tramite i mutamenti che introduce nella struttura produttiva e dei flussi commerciali.

Il primo effetto dell'investimento estero è quello di decentrare in altri paesi la creazione di nuovi posti di lavoro. Questa, in certi casi, può procedere parallelamente alla distruzione di occupazione nel paese investitore. Tale possibilità è stata illustrata con evidenza in un rap-

porto presentato da un rappresentante sindacale americano ad un incontro organizzato dall'Ocse nel 1971, in cui si mostrava come tra il 1966 ed il 1971 (prima metà) l'occupazione negli Stati Uniti fosse calata da 169.400 a 131.700 unità nel settore apparecchi radio e televisori e da 374.200 a 317.700 nel settore componenti e accessori elettronici; il rapporto elencava inoltre una serie di imprese americane dei due settori che avevano annunciato la chiusura di stabilimenti e il licenziamento di lavoratori negli Stati Uniti, mentre nello stesso tempo produzioni similari venivano intraprese all'estero⁵⁸. Il secondo effetto, contestuale al primo, passa attraverso le modificazioni nella specializzazione internazionale. Un altro esponente sindacale, esprimendo la posizione dell'American Federation of Labour and Congress of Industrial Organization (Afl-Cio) davanti ad una commissione del Congresso, notava come « durante gli anni 60 l'espansione delle esportazioni manifatturiere è stata più forte nei prodotti basati sulla tecnologia avanzata, come i computers, gli aerei a reazione, gli strumenti di controllo ed alcuni prodotti della chimica organica. Tali industrie sono generalmente capital-intensive, e caratterizzate da un basso numero di lavoratori produttivi e addetti alla manutenzione per ogni dollaro di produzione. La rapida espansione delle importazioni manifatturiere negli anni 60 è stata particolarmente marcata in vari prodotti nei quali gli Stati Uniti in precedenza erano leader a livello mondiale — come acciaio, automobili, prodotti meccanici ed elettrici (tra cui televisori, radio e strumenti di telecomunicazione). L'importazione di tali prodotti si è aggiunta al continuo aumento delle importazioni di altri prodotti che già in passato avevano posto problemi — come calzature, tessili, vestiario, prodotti in vetro e legno. Queste industrie sono per lo più labour-intensive, e caratterizzate da un considerevole numero di lavoratori produttivi e addetti alla manutenzione per dollaro di produzione... La natura labour-intensive di gran parte della forte espansione delle importazioni negli anni 60 indica perdite significative di opportunità di lavoro, in particolare per i lavoratori produttivi non e semispecializzati ». Tra le determinanti di tale evoluzione, che si è tradotta in un deterioramento della posizione degli Stati Uniti nel commercio mondiale, una delle cause principali veniva individuata nella crescita accelerata degli investimenti esteri: « Le filiali estere delle imprese statunitensi, e le società straniere che utilizzano licenze e brevetti statunitensi, con tecnologia statunitense — e, pertanto, con livelli di produttività prossimi a quelli degli stabilimenti similari

⁵⁸ Oecd, Social Affair Division, Programme for Employers and Unions, Regional Trade Union Seminar on International Trade, 7-10 December 1971: Part III, c: *A Case Study of the Electronic Sub-assemblies and Components Industry*, di P. Jennings, Paris, pp. 5 e 15.

negli Stati Uniti — possono trarre il massimo vantaggio dai più bassi costi del salario e dei contributi sociali, e produrre beni a costi unitari inferiori. Sia direttamente che indirettamente, la rapida espansione degli investimenti esteri, delle concessioni di licenze, ecc., da parte delle imprese statunitensi è costata la perdita di posti di lavoro per gli americani. In qualche misura, ha significato l'esportazione di posti di lavoro statunitensi ad imprese affiliate in paesi stranieri; in qualche misura, ha comportato la perdita di esportazioni verso i paesi terzi; ed in altra misura, ha dato luogo ad un aumento di importazioni dalle filiali estere agli Stati Uniti — con ulteriore perdita di posti di lavoro. Non si hanno informazioni precise su tale impatto, ma il fatto che si siano persi posti di lavoro è innegabile »⁵⁹.

A questi ragionamenti, le multinazionali e le organizzazioni dei datori di lavoro oppongono varie considerazioni. Anzitutto, esse negano che gli investimenti esteri diretti distruggano occupazione nel paese esportatore di capitale, asserendo al contrario che la creano. Difatti — si osserva — in primo luogo il decentramento di impianti crea mercati per la produzione e l'esportazione di beni capitali, destinati alle imprese americane localizzate all'estero. In secondo luogo esso stimola notevolmente le esportazioni statunitensi di semilavorati e componenti, che sono poi lavorati e portati allo stadio di prodotti finiti nelle filiali estere. In terzo luogo vi è un effetto di protezione dei mercati esteri, nei quali le filiali assicurano l'accesso non solo ai propri prodotti ma anche a quelli delle case madri, che altrimenti potrebbero avere difficoltà ad esportare⁶⁰. Oltre a ciò, si rileva che le società multinazionali, nel corso degli ultimi 10-15 anni, hanno investito assai più delle altre imprese manifatturiere anche all'interno degli Stati Uniti, accrescendo l'occupazione nazionale in misura proporzionalmente maggiore di quelle. Un altro argomento è poi basato sull'osservazione che se la posizione commerciale degli Stati Uniti si è deteriorata, ciò dipende dal

⁵⁹ Da una relazione sulla politica commerciale degli Stati Uniti, presentata al Joint Economic Committee del Congresso statunitense da Nathaniel Goldfinger, direttore del Department of Research dell'Afl-Cio, 18 marzo 1970; citata in International Labour Office, *Multinational Enterprises and Social Policy*, Ginevra, 1973, pp. 26-27 (traduz. nostra). In uno studio del 1971, commissionato dall'Afl-Cio, è stato ribadito che l'investimento estero ha effetti negativi sull'occupazione interna, e si è precisato che tra il 1966 e il 1969 il mutamento della struttura commerciale degli Stati Uniti, tenuto conto in particolare delle esportazioni delle filiali di imprese americane all'estero, ha implicato una perdita di circa mezzo milione di opportunità di lavoro. Cfr. S. H. Ruttenberg and Associates, *Needs: A Constructive Foreign Trade Policy*, studio speciale commissionato e pubblicato dall'Industrial Union Department, Afl-Cio, Washington, D.C., ottobre 1971, pp. 62-63.

⁶⁰ Il punto di vista delle multinazionali, su questo ed altri aspetti del problema, è chiaramente esposto in Business International Corporation, *The Effects of Us Corporate Foreign Investment, 1960-72*, New York, 1974.

fatto che le esportazioni americane sono divenute meno competitive, anche per via degli elevati costi del lavoro. In tale situazione l'investimento estero diretto si configura come una risposta piuttosto vantaggiosa ad un problema che ammetterebbe soluzioni diverse e assai meno preferibili: ad esempio un forte sviluppo degli investimenti di sostituzione delle importazioni (dagli Stati Uniti) nei paesi stranieri, per opera di imprese locali.

La posizione delle imprese è stata sostenuta da vari economisti (almeno su certi punti), nonché da alcuni studi condotti da uffici governativi⁶¹. Tra gli economisti, è da segnalare in particolare un contributo di Stobaugh. In base alle sue stime, l'investimento estero diretto ha consentito di preservare negli Stati Uniti 250.000 posti di lavoro, in impieghi produttivi; e ad essi vanno aggiunti circa 600.000 posti in occupazioni manageriali, tecniche e di assistenza alla produzione, che — sempre negli Stati Uniti — risultano dipendere dall'investimento estero. Pertanto, secondo Stobaugh, si può ritenere che l'investimento estero non solamente crei occupazione, ma generi opportunità di lavoro a livelli di salario e qualificazione più alti di quelli che sarebbero conseguibili se si rinunciasse a decentrare talune attività produttive⁶².

Altri studiosi sono tuttavia di parere diverso. Una critica di fondo, che sposta i termini in cui spesso la questione viene affrontata, è quella sollevata da Gilpin. Che le società multinazionali investano più delle imprese a dimensione nazionale anche nell'economia interna non stupisce affatto, se si considera che esse sono tra le più grandi e dinamiche imprese americane. Il problema non è di fare simili confronti, ma di chiedersi « quali sarebbero le conseguenze per l'occupazione interna se le società multinazionali investissero di più nel paese e facessero maggiore affidamento sulle esportazioni... Con riguardo all'occupazione, il confronto appropriato è tra una politica d'investimento estero ed una politica di investimenti in patria da parte delle stesse società »⁶³. Una critica più specifica all'analisi di Stobaugh, ed in generale alle tesi difensive delle multinazionali circa l'aspetto in esame, è inoltre suggerita da Tyler, con l'osservazione che i dati forniti per comprovare l'aumento di occupazione dovuto alle multinazionali non escludono i « nuovi » posti di lavoro assorbiti dalle società nel

⁶¹ Si veda, per tutti, Emergency Committee for American Trade, *The Role of Multinational Corporation in the United States and World Economies*, Washington, D.C., febbraio 1972.

⁶² Cfr. R. Stobaugh, *How Investment Abroad Creates Jobs at Home*, « Harvard Business Review », n. 50, sett.-ott. 1972.

⁶³ R. Gilpin, *US Power and the Multinational Corporation*, New York, Basic Books, 1975, p. 172 (traduz. nostra).

corso del processo di concentrazione⁶⁴.

Al di là di ciò, si è notato che, quand'anche si ammetta una sostanziale « neutralità » dell'investimento estero rispetto ai livelli di occupazione, ugualmente le modificazioni strutturali interne che si accompagnano al trasferimento internazionale di attività produttive fanno gravare l'onere dell'aggiustamento, in massima parte, sui lavoratori salariati. I posti di lavoro creati dalle multinazionali nel paese d'origine, difatti, assai difficilmente risultano disponibili per i lavoratori licenziati in conseguenza del decentramento delle unità di produzione. « Le opportunità aperte agli analisti di sistemi possono non essere molto utili agli addetti all'assemblaggio di auto in eccedenza »⁶⁵. Le organizzazioni sindacali operanti in un paese nel quale non sia pienamente garantita la possibilità di una effettiva riqualificazione professionale, in relazione ai mutamenti qualitativi nella struttura della domanda di lavoro, hanno perciò ottime ragioni per considerare gli investimenti all'estero pregiudizievoli agli interessi dei loro iscritti. Nello stesso tempo, questo è un motivo per ritenere che l'investimento estero possa essere una soluzione efficiente per i paesi in cui si abbia il problema di carenze strutturali dell'offerta di lavoro ai livelli inferiori della scala occupazionale.

L'altro aspetto per cui l'investimento estero sembra riflettersi negativamente sulla condizione dei salariati concerne la distribuzione del reddito. Come rileva Gilpin, « l'effetto dell'investimento estero è di diminuire lo stock di capitale con cui gli americani lavorano; ciò riduce la produttività dei salariati americani. Di conseguenza, i salari reali sono depressi sotto il livello che raggiungerebbero se l'investimento estero non avesse avuto luogo »⁶⁶. La minore accumulazione interna tende a riflettersi negativamente anche sui profitti; ma i capitalisti ed il « management » delle imprese multinazionali beneficiano dei redditi realizzati all'estero dalle unità decentrate, di cui non godono evidentemente i salariati nazionali. Così, se anche vi è ragione di pensare che l'investimento estero accresca il reddito complessivo del paese e che tale aumento possa in qualche misura (attraverso il meccanismo del moltiplicatore) interessare i salariati, elevando il loro reddito in termini assoluti, pare indubbio che in termini relativi la parte dei salariati nel reddito nazionale ne sia tendenzialmente ridotta.

Negli Stati Uniti il dibattito su questi temi ha raggiunto un'ampiezza ed un approfondimento assai maggiori di quanto probabilmente

⁶⁴ Cfr. G. Tyler, *Labor's Multinational Pains*, « Foreign Policy », n. 12, autunno 1973.

⁶⁵ R. W. Cox, *Labour and the Multinationals*, « Foreign Affairs », vol. 54, n. 2, gennaio 1976, p. 348.

⁶⁶ R. Gilpin, *op. cit.*, p. 173.

si possa desumere dai sommari cenni riportati. Nei paesi dell'Europa industrializzata, invece, l'attenzione ad essi dedicata è stata piuttosto scarsa. Ciò è forse dovuto al fatto che gli investimenti esteri diretti dei paesi europei hanno assunto in passato rilievo inferiore, ed anche alla circostanza che fino a pochi anni fa tali paesi hanno potuto godere di condizioni prossime a quelle di pieno impiego della manodopera (mentre negli Stati Uniti la disoccupazione cresceva sensibilmente). Le dispute sui riflessi occupazionali dell'investimento estero sono state perciò contenute, e modesta è stata l'eco a livello dell'opinione pubblica. Questo non significa tuttavia che la questione si ponga in modo molto differente.

Senza pretendere di tirare le fila di una problematica complessa e tuttora aperta — ciò che richiederebbe notevoli sforzi di elaborazione e rigorose qualificazioni analitiche —, ai nostri fini importa sottolineare tra quelli considerati soprattutto un aspetto, su cui pare difficile non convenire: l'investimento estero diretto, nella misura in cui riguarda settori ad alta intensità di lavoro, comporta la distruzione o la mancata creazione di posti a basso grado di qualificazione, e dà modo di ridurre (o almeno non accrescere) le necessità di manodopera negli impieghi direttamente produttivi. Esso offre così la possibilità di far fronte a strozzature dell'offerta di lavoro, e di contrastare la pressione dei salari sui profitti.

Se si pone mente ai caratteri dei mercati del lavoro europei negli anni 60, dunque, sembra lecito credere che il decentramento di attività produttive abbia costituito un'alternativa reale all'importazione di manodopera.

Perché tale alternativa sia stata sfruttata in misura solo parziale è il tema che bisogna ora affrontare: cercando in particolare di capire cosa abbia ostacolato la redistribuzione degli impianti nella direzione dei paesi mediterranei, da cui si sono originati i flussi migratori.

Sembra utile partire da un breve esame dei dati disponibili.

Gli investimenti esteri delle imprese europee. La presenza nel Mediterraneo

L'internazionalizzazione del capitale europeo nel corso degli anni 60 è proceduta, invero, ad un ritmo non indifferente. Ma se confrontata con quella del capitale statunitense essa appariva ancora — all'inizio degli anni 70 — ad uno stadio piuttosto arretrato.

Il peso degli Stati Uniti sullo stock mondiale degli investimenti esteri diretti nel 1971 permaneva difatti dominante (52% del totale). Inoltre, mentre la produzione internazionale statunitense era pari a ben quattro volte il flusso delle esportazioni, tale rapporto era molto

TAB. III/19. *Ammontare cumulativo degli investimenti esteri diretti dei principali paesi - 1967 e 1971 (milioni di dollari)*

Paese	1967		1971	
	Milioni di dollari	Quota percentuale	Milioni di dollari	Quota percentuale
Stati Uniti	59.486	55,0	86.001	52,0
Regno Unito	17.521	16,2	24.019	14,5
Francia	6.000	5,5	9.540	5,8
Rep. federale tedesca	3.015	2,8	7.276	4,4
Svizzera	4.250	3,9	6.760	4,1
Canada	3.728	3,4	5.930	3,6
Giappone	1.458	1,3	4.480	2,7
Paesi Bassi	2.250	2,1	3.580	2,2
Svezia	1.514	1,4	3.450	2,1
Italia	2.110	1,9	3.350	2,0
Belgio	2.040	0,4	3.250	2,0
Australia	380	1,9	610	0,4
Portogallo	200	0,2	320	0,2
Danimarca	190	0,2	310	0,2
Norvegia	60	0,0	90	0,0
Austria	30	0,0	40	0,0
Altri	4.000	3,7	6.000	3,6
Totale	108.200	100,0	165.000	100,0

Fonte: United Nations, Department of Economics and Social Affairs, *Multi-national Corporations in World Development*, New York, 1973, p. 139.

minore per le economie europee, risultando nella maggior parte dei casi inferiore ad uno (si vedano le tabb. III/19 e 20). Ciò significa, com'è chiaro, che a differenza degli Stati Uniti i paesi europei hanno continuato a basarsi sulle esportazioni assai più che sulla produzione de-centrata.

Nel caso della Germania, il rapporto è rimasto particolarmente basso (0,4) malgrado i suoi investimenti esteri si siano accresciuti ad un tasso medio annuo molto notevole, prossimo a quello del Giappone. Il Regno Unito, all'opposto, che aveva già raggiunto un considerevole livello di investimenti all'inizio degli anni 60, nel 1971 segnava un indice elevato benché la dinamica dei flussi di capitale nel decennio sia stata relativamente lenta (si veda la tab. III/21).

I due processi d'internazionalizzazione produttiva — quello del capitale americano e quello del capitale europeo — si sono intrecciati tra loro, con conseguenze che merita evidenziare. Per tutto l'arco del decennio, fino ai primi anni 70, l'importazione di capitale per investimenti diretti in Europa ha ecceduto i flussi in uscita degli investimenti effettuati dai paesi europei: si vedano i dati relativi alla Francia

TAB. III/20. *Produzione internazionale ed esportazioni dei principali paesi - 1971*
(milioni di dollari)

	Invest. diretti esteri (ammontare cumulativo)	Produzione internazionale (stimata)	Espor- tazioni	Produzione internaz. in percent. delle esportazioni
Stati Uniti	86.000	172.000	43.492	395,5
Regno Unito	24.020	48.000	22.367	214,6
Francia	9.540	19.100	20.420	93,5
Rep. federale tedesca	7.270	14.600	39.040	37,4
Svizzera	6.760	13.500	5.728	235,7
Canada	5.930	11.900	17.582	67,7
Giappone	4.480	9.000	24.019	37,5
Paesi Bassi	3.580	7.200	13.927	51,7
Svezia	3.450	6.900	7.465	92,4
Italia	3.350	6.700	15.111	44,3
Belgio	3.250	6.500	12.392	52,4
Australia	610	1.200	5.070	23,7
Portogallo	320	600	1.052	57,0
Danimarca	310	600	3.685	16,3
Norvegia	90	200	2.563	7,8
Austria	40	100	3.169	3,2
Totale paesi elencati	159.000	318.000	237.082	133,7
Altre economie di mercato	6.000	12.000	74.818	16,0
Totale	165.000	330.000	311.900	105,8

Fonte: United Nations, *op. cit.*, p. 159.

TAB. III/21. *Investimenti esteri diretti di Giappone, Repubblica federale tedesca, Regno Unito, Stati Uniti (1960-72)*

Anno	Giappone	Rft	Regno Unito	Stati Uniti
I. Valore contabile (milioni di \$)				
1960	289,0	758,1	11.988,2	32.765
1961	453,8	968,7	12.912,1	34.664
1962	535,2	1.239,6	13.649,1	37.149
1963	679,2	1.527,3	14.646,2	40.686
1964	799,5	1.811,7	16.415,6	44.386
1965	956,2	2.076,1	16.796,5	49.474
1966	1.183,2	2.513,2	17.531,4	54.799
1967	1.458,1	3.015,0	17.521,1	59.491
1968	2.015,3	3.587,0	18.478,8	64.983
1969	2.682,9	4.774,5	20.043,2	71.083
1970	3.596,3	5.774,5	21.390,5	78.178
1971	4.480,0	7.276,9	24.019,0	86.198
1972	—	—	—	94.031
II. Media dei tassi annui d'aumento (%)				
1960-1965	27,0	22,3	7,0	8,5
1965-1971	29,4	23,2	6,1	9,7
1960-1971	28,3	22,8	6,5	9,2

Fonte: C. Palloix, *L'internationalisation du capital*, Paris, Maspero, 1975, p. 69.

TAB. III/22. *Flussi di capitale tra la Francia e il resto del mondo*^a, 1962-70

	Investimenti netti francesi all'estero (1)	Investimenti netti stranieri in Francia (2)	Saldo (3) = (2) - (1)
1962	607	1.811	1.204
1963	651	1.622	971
1964	1.127	2.302	1.175
1965	1.451	2.073	622
1966	1.203	1.584	281
1967	1.204	2.215	311
1968	1.544	861	683
1969	1.014	2.591	1.577
1970	2.033	6.187	4.154
Totale			
1962-1970	11.634	21.246	9.612

a = in milioni di franchi francesi.

Fonte: C. Palloix, *op. cit.*, p. 76.

TAB. III/23. *Flussi di capitale tra la Germania e il resto del mondo*^a, 1965-74

	Investimenti netti tedeschi all'estero (1)	Investimenti netti stranieri in Germania (2)	Saldo (3) - (2) - (1)
1965	1.241	3.660	2.419
1966	1.428	4.061	2.633
1967	1.342	3.361	2.019
1968	1.979	2.163	184
1969	2.788	2.067	— 721
1970	3.194	2.176	— 1.018
1971	3.656	3.905	249
1972	4.988	6.157	1.169
1973	4.417	5.324	907
1974	4.774	6.277	1.503

a = investimenti diretti, in milioni di marchi tedeschi.

Fonte: Deutsche Bundesbank, «Monthly Report», Vol. 27, n. 3, marzo 1975, p. 25.

(tab. III/22) e alla Germania (tab. III/23). I paesi dell'Europa industrializzata, in altri termini, sono stati importatori netti di capitale. La cosa non sorprende, se si tien conto che ad essi è stata destinata una quota considerevole dell'enorme ammontare di investimenti diretti statunitensi⁶⁷. Ma occorre notare che da ciò discende un'importante indi-

⁶⁷ Tra il 1960 e il 1972 gli investimenti diretti degli Stati Uniti in Europa

cazione sugli effetti occupazionali che la redistribuzione internazionale delle attività produttive ha verosimilmente determinato nei paesi europei: sembrando, a questo livello di approssimazione, che tramite essa la domanda di lavoro, anziché ridursi, sia piuttosto aumentata.

L'indicazione assume maggior consistenza quando si consideri la struttura per aree e settori produttivi degli investimenti statunitensi. Come mostra la tab. III/24, nel 1972 oltre la metà degli investimenti

TAB. III/24. *Distribuzione settoriale degli investimenti esteri diretti statunitensi nei paesi sviluppati e in via di sviluppo - fine 1972 (in %)*

	Settore manifatturiero	Settore petrolifero	Settore minerario	Altri settori	Totale
Paesi sviluppati	51,2	22,1	6,9	19,8	100,0
di cui:					
Regno Unito	61,1	24,1	—	14,8	100,0
Cee	62,1	21,4	—	16,5	100,0
Paesi in via di sviluppo	26,4	39,2	10,8	23,6	100,0

Fonte: Us Department of Commerce, « Survey of Current Business », agosto 1974, pp. 20-21.

effettuati nei paesi sviluppati, e più del 60% di quelli effettuati nella Cee e nel Regno Unito, era concentrata nel settore manifatturiero, mentre nei paesi sottosviluppati la quota equivalente era appena superiore ad un quarto. I paesi industrializzati europei, dunque, sono stati interessati in modo particolare dai fenomeni di decentramento produttivo dell'industria manifatturiera americana, le cui implicazioni sul piano della creazione di posti di lavoro — com'è noto — sono assai più significative di quelle connesse agli investimenti volti allo sfruttamento di risorse naturali.

Dati analoghi e recenti sulla struttura degli investimenti diretti dei paesi europei per grandi aggregati geografici e settoriali non sono disponibili. Qualche elemento è però fornito dalla tab. III/25, che riporta la distribuzione delle filiali di società multinazionali nei paesi sviluppati e sottosviluppati, per settore produttivo (nell'ambito dell'industria manifatturiera). Si tratta, a dire il vero, di informazioni gros-

sono passati da 6,7 a 30,7 miliardi di dollari, ovvero dal 20,3 al 32,6% dello stock totale.

TAB. III/25. *Distribuzione delle sussidiarie di imprese multinazionali statunitensi e non statunitensi*

Settore	Imprese statunitensi (1-1-1968)				Imprese non statunitensi (1-1-1971)			
	Numero totale	Numero nei paesi in via di sviluppo	% nei paesi in via di sviluppo	% sul totale	Numero totale	Numero nei paesi in via di sviluppo	% nei paesi in via di sviluppo	% sul totale
Prodotti chimici	1.079	496	46	33,6	1.238	520	42	25,5
Raffinerie - petrolio	199	70	35	4,7	189	74	39	3,6
Alimentari - tabacco	503	221	44	15,0	673	283	42	13,9
Beni di precisione	74	19	26	1,3	78	12	16	0,6
Mezzi di trasporto	225	95	42	6,4	242	150	62	7,3
Metalli	111	41	37	2,8	408	159	39	7,8
Attrezzature elettriche	358	147	41	10,0	781	320	41	15,7
Altri	942	387	41	26,2	1.184	523	44	25,6
Totale	3.491	1.476	42	100,0	4.793	2.041	43	100,0

Fonte: *Harvard's Multinational Enterprise Project.*

TAB. III/26. *Investimenti diretti di sette paesi europei^a nei paesi in via di sviluppo - fine 1967 (milioni di dollari Usa)*

	Sud Europa	Nord Africa	Medio Oriente	Mediterr. (totale parziale)	Africa a sud del Sahara	America latina	Asia	Totale	% sul totale
1. Settore petrolifero	95,5	741,5	1.084,9	1.921,9	986,1	1.129,9	491,8	4.529,7	30,1
2. Settore minerario	81,2	43,0	3,0	127,2	862,3	60,6	154,5	1.204,6	8,0
3. Agricoltura	—	—	2,5	2,5	430,7	219,9	832,0	1.485,1	9,9
4. Settore manifatturiero	792,1	106,2	89,1	987,4	902,7	2.486,7	819,8	5.196,6	34,6
5. Commercio	64,9	21,0	11,3	97,2	328,0	281,6	255,2	962,0	6,4
6. Altri	146,7	69,2	41,0	256,9	466,1	642,8	292,5	1.658,3	11,0
Totale	1.180,4	980,9	1.231,8	3.393,1	3.975,9	4.821,5	2.845,8	15.036,3	100,0

a = Regno Unito, Svizzera, Paesi Bassi, Italia, Germania, Francia, Belgio.

Fonte: Ocde, *Les actifs correspondant aux investissements directs du secteur privé des pays du Cad dans les pays en voie de développement*, Paris, 1972.

solane, giacché i dati concernono il numero delle filiali indipendentemente dalle loro dimensioni, e distinguono solo le imprese statunitensi da quelle non statunitensi; questo secondo gruppo essendo composto in prevalenza da filiali di società europee, ma includendo anche imprese d'altra origine (essenzialmente giapponesi e canadesi). I dati relativi ai due gruppi di imprese sono inoltre sfasati di alcuni anni. Comunque, è interessante osservare che gli insediamenti delle società non statunitensi nei paesi sottosviluppati erano, più di quelli delle società statunitensi, concentrati nei settori labour-intensive (mezzi di trasporto, metalli, attrezzature elettriche). Nella misura in cui tali differenze sono significative, esse possono essere attribuite alla diversa collocazione degli Stati Uniti e dei paesi europei nel quadro della divisione internazionale del lavoro. Mentre le imprese americane hanno avuto modo di decentrare le loro produzioni labour-intensive sia nei paesi arretrati che nei paesi europei — i quali pure erano caratterizzati da costi del lavoro inferiori a quelli statunitensi —, per le imprese europee le operazioni condotte in base alla stessa logica (sfruttamento dei differenziali internazionali nei costi del lavoro) sono state possibili soltanto orientando gli investimenti verso i paesi a minor grado di sviluppo: non quindi verso gli Stati Uniti né verso gli altri paesi allo stesso livello d'industrializzazione (gli investimenti in tali aree hanno avuto altre motivazioni).

Dati più esaurienti sugli investimenti diretti europei si hanno risalendo indietro di un po' di anni. Essi riguardano solo gli investimenti nei paesi in via di sviluppo, la fonte statistica essendo il Cad (Comité d'Aide au Développement); ma si tratta appunto delle indicazioni che qui maggiormente interessano.

La tab. III/26 illustra la suddivisione degli investimenti effettuati al 1967 dai paesi sviluppati europei nelle principali aree in via di sviluppo, distinti per settore. Da essa emerge che, nell'anno di riferimento, due terzi degli investimenti europei erano stati realizzati nel settore petrolifero e in quello manifatturiero. La quota degli investimenti manifatturieri risultava relativamente elevata (34%), ma l'importo corrispondente oltrepassava appena i 5 miliardi di dollari.

La tab. III/27 evidenzia invece la struttura per settore degli investimenti europei nei vari paesi mediterranei⁶⁸. Confrontandola con quella precedente, si può osservare che per i paesi industrializzati europei l'importanza del Mediterraneo era, in termini relativi, abbastanza

⁶⁸ Francia e Italia essendo incluse solo nel gruppo dei paesi investitori, che comprende inoltre Regno Unito, Svizzera, Germania, Olanda e Belgio. I paesi di destinazione non includono il Portogallo, poiché i dati del Cad (di cui il Portogallo fa parte) non considerano gli investimenti accolti dai paesi membri; sono compresi invece tre importanti paesi non propriamente mediterranei: Iraq, Iran e Arabia Saudita.

TAB. III/27. *Investimenti diretti di sette paesi europei^a nel Mediterraneo - fine 1967 (milioni di dollari Usa)*

Paesi	Settori *						Totale
	1	2	3	4	5	6	
Gibilterra	6,0	—	—	2,5	2,5	1,0	12,0
Malta	4,5	—	—	8,0	1,0	8,0	21,5
Grecia	11,0	8,0	—	112,0	9,0	15,0	155,0
Spagna	4,0	71,5	—	600,6	49,4	112,9	838,4
Turchia	67,0	0,7	—	67,0	2,0	7,3	144,0
Cipro	3,0	1,0	—	2,0	1,0	2,5	9,5
Siria	15,0	—	—	—	—	—	15,0
Iraq	141,0	—	—	1,7	—	—	142,7
Libano	19,9	—	—	8,0	1,5	11,5	40,9
Giordania	2,0	—	—	0,5	0,5	3,0	6,0
Israele	12,0	—	—	20,4	2,3	1,0	35,7
Arabia Saudita	—	—	—	2,0	—	1,5	3,5
Iran	345,0	3,0	—	34,5	1,0	5,5	389,0
Kuwait	255,0	—	—	17,0	1,0	8,5	281,5
Yemen (sud)	60,0	—	—	2,0	3,0	3,0	68,0
Un. emirati arabi	91,0	—	—	—	—	1,0	92,0
Bahreïn	—	—	1,0	3,0	2,0	4,0	10,0
Oman	70,0	—	—	—	—	—	70,0
Qatar	74,0	—	1,5	—	—	2,0	77,5
Egitto	15,0	—	—	1,0	1,0	—	17,0
Libia	90,0	—	—	11,0	5,0	22,0	128,0
Tunisia	49,5	8,0	—	31,7	4,0	14,7	107,9
Algeria	557,0	—	—	22,0	2,0	4,5	585,5
Marocco	30,0	35,0	—	40,5	9,0	28,0	142,5
Totale	1.921,9	127,2	2,5	987,4	97,2	256,9	3.393,1
% sul totale	56,6	3,7	0,1	29,1	2,9	7,6	100,0

a = Belgio, Francia, Germania, Italia, Paesi Bassi, Regno Unito.

* 1: settore petrolifero; 2: minerario; 3: agricolo; 4: manifatturiero; 5: commerciale; 6: altri settori.

Fonte: si veda la tab. III/26.

sensibile: ad esso era destinato quasi un quinto degli investimenti diretti effettuati nei paesi in via di sviluppo. In valore assoluto però ciò equivaleva ad un importo di 2,8 miliardi di dollari, cifra di poco superiore a quella degli investimenti statunitensi nella medesima area (tab. III/28). La disaggregazione per settori mostra inoltre una forte concentrazione in una singola industria: quella petrolifera, verso la quale era incanalato il 56,6% degli investimenti europei e il 75,9% di quelli statunitensi. L'insieme delle industrie manifatturiere veniva al secondo posto, assorbendo il 29,1% ed il 15,1% degli investimenti europei e statunitensi, rispettivamente. La concentrazione appare notevole anche

TAB. III/28. *Investimenti diretti degli Stati Uniti nel Mediterraneo, fine 1967*
(milioni di dollari Usa)

Paesi	Settori *						Totale
	1	2	3	4	5	6	
Gibilterra	2,0	—	—	—	—	—	2,0
Malta	3,0	—	—	2,0	—	8,0	13,0
Grecia	30,0	3,0	—	82,0	2,0	12,0	129,0
Spagna	93,0	2,0	—	257,0	94,0	34,0	480,0
Turchia	84,0	1,0	—	20,0	1,0	1,0	107,0
Cipro	1,0	10,0	—	—	—	3,0	14,0
Siria	20,0	—	—	—	—	—	20,0
Iraq	44,0	—	—	—	—	—	44,0
Libano	26,0	—	—	12,0	3,0	8,0	49,0
Giordania	15,0	—	—	0,5	0,5	2,0	18,0
Israele	10,0	—	—	30,0	5,0	20,0	65,0
Arabia Saudita	770,0	—	—	5,0	5,0	2,5	782,5
Iran	280,0	3,0	—	28,0	3,0	8,0	322,0
Kuwait	307,0	—	—	17,0	1,0	13,0	338,0
Yemen (sud)	—	—	—	—	—	—	0,0
Un. emirati arabi	17,0	—	—	—	—	—	17,0
Bahrein	107,0	—	—	1,0	1,0	3,0	112,0
Oman	—	—	—	—	—	—	0,0
Qatar	11,5	—	—	—	—	—	11,5
Egitto	35,0	—	—	1,0	2,0	3,0	41,0
Libia	440,0	—	—	3,0	5,0	1,0	449,0
Tunisia	—	—	—	6,0	1,0	6,0	13,0
Algeria	110,0	—	—	4,0	1,0	—	115,0
Marocco	5,0	4,0	—	12,0	2,0	12,0	35,0
Totale	2.410,5	23,0	—	480,5	126,5	136,5	3.177,0
% sul totale	75,9	0,7	—	15,1	4,0	4,3	100,0

* Si veda la tab. III/27.

Fonte: si veda la tab. III/26.

dal punto di vista geografico. Tre soli paesi (Spagna, Algeria e Iran) assorbivano il 53% degli investimenti europei, e quattro paesi (Spagna, Libia, Iran e Arabia Saudita) il 64% di quelli americani.

Alla fine del 1973 lo stock si era elevato, senza tuttavia che aumentasse l'importanza del Mediterraneo rispetto alle altre regioni in via di sviluppo. Gli investimenti complessivi dei paesi del Cad nell'area mediterranea ammontavano a 9,4 miliardi di dollari⁶⁹ e ri-

⁶⁹ Per confrontare questo dato con quelli precedenti bisognerebbe detrarre la quota degli investimenti effettuati dagli altri membri del Cad, che non ho potuto accertare. Nel 1967, d'altra parte, l'incidenza dei sette paesi europei menzionati piú gli Stati Uniti sugli investimenti totali del Cad nell'area considerata era pari al 98%.

TAB. III/29. *Investimenti diretti dei membri del Cad nel Mediterraneo - fine 1973 (milioni di dollari Usa)*

Malta	55	Giordania	25
Grecia	660	Israele	220
Spagna	2.990	Egitto	100
Turchia	420	Libia	1.365
Jugoslavia	70	Tunisia	260
Cipro	65	Algeria	315
Siria	35	Marocco	285
Iraq	185	Arabia Saudita	1.100
Libano	125	Iran	1.150
		Totale	9.425

Fonte: Ocde, *Investissements par le secteur privé des pays membres du Cad dans les pays en voie de développement - Etat des actifs à la fin del 1973*, Paris, 1975.

TAB. III/30. *Investimenti diretti degli Stati Uniti in Europa meridionale e Medio Oriente per settore - fine 1973 (milioni di dollari Usa)*

	Totale	Settore minerario	Settore petrolifero	Settore manifatt.	Altri settori
Spagna	1.017	—	107	563	348
Europa Meridionale ^a	1.086	22	314	378	372
Medio Oriente ^b	2.682	5	2.377	130	170
Totale	4.785	27	2.798	1.071	890

a = Spagna esclusa; include Cipro, Gibilterra, Grecia, Malta, Portogallo, Turchia e Jugoslavia, ma anche Austria, Finlandia e Islanda.

b = Include Bahrein, Iran, Israele, Giordania, Kuwait, Libano, Qatar, Arabia Saudita, Yemen del sud, Siria, Oman, Yemen del nord e Unione degli emirati arabi.

Fonte: si veda la tab. III/24.

sultavano parimenti concentrati geograficamente (si veda la tab. III/29). La fonte statistica non ne specifica per quell'anno la composizione settoriale. Relativamente agli investimenti esteri statunitensi, comunque, i dati forniti dall'Us Department of Commerce (si veda la tab. III/30) non rivelano sostanziali mutamenti di struttura: i due settori indicati assorbivano sempre oltre l'80% degli investimenti in Europa meridionale e in Medio Oriente⁷⁰. L'industria petrolifera era sempre al primo posto, anche perché gli investimenti manifatturieri in Medio Oriente erano pressoché inesistenti. L'industria manifatturiera preva-

⁷⁰ L'area non coincide dunque esattamente con quella prima definita. Si veda la nota alla tab. III/30.

leva in Europa meridionale, ma l'ammontare degli investimenti non arrivava ad un miliardo di dollari.

Queste sia pur sommarie indicazioni statistiche inducono ad alcune osservazioni. Primo, gli investitori europei del settore manifatturiero risultavano maggiormente attratti — già nella seconda metà degli anni 60 — dalle opportunità d'insediamento nei paesi dell'America latina (in cui l'entità degli investimenti manifatturieri e la loro quota sul totale degli investimenti europei nel 1967 erano alquanto superiori a quelle riscontrabili nelle altre regioni). Secondo, l'entità degli investimenti esteri nell'area mediterranea, se può essere considerata rilevante sotto il profilo del controllo sulle economie dei paesi ospitanti che ne consegue (specie in taluni settori), sembra assai modesta in rapporto al processo di accumulazione nei paesi investitori. Ad esempio, nel biennio 1972-73, mentre il flusso degli investimenti di tutti i membri del Cad nei paesi mediterranei non raggiungeva i due miliardi di dollari, la formazione lorda di capitale fisso nei soli paesi della Cee ammontava a 368 miliardi. Lo stock degli investimenti appare esiguo per altro verso, ovvero rispetto al volume dei capitali che sarebbero necessari al fine di creare occasioni di lavoro per gli otto milioni di immigrati europei nei loro paesi d'origine. Questo è stato valutato alcuni anni fa, sulla base di ipotesi allora plausibili circa il costo di creazione di un posto di lavoro nella regione (7.500 dollari), a 60 miliardi di dollari, cifra pari al totale dell'aiuto pubblico allo sviluppo (Official Development Aid) concesso a tutto il mondo in via di sviluppo nel decennio 1961-70⁷¹. Terzo, va evidenziato che gran parte degli investimenti — quelli nell'industria petrolifera — non può essere configurata come il prodotto di una tendenza al decentramento degli impianti dai paesi industrializzati verso la periferia, poiché trova giustificazione nel fatto in sé della disponibilità di risorse naturali sull'altra sponda del Mediterraneo. Tra l'altro, gli effetti sull'occupazione di tali investimenti sono oltremodo ridotti. Quarto, è interessante notare che gli investimenti effettuati nel settore manifatturiero si sono indirizzati più verso i paesi a livello intermedio di sviluppo (anzitutto la Spagna) che verso quelli arretrati, benché abbondantemente provvisti di manodopera.

Ma quali settori manifatturieri sono stati maggiormente implicati in questo sia pur limitato processo di decentramento produttivo? E quali caratteri ha assunto la presenza nell'area delle multinazionali manifatturiere europee? La risposta a questi interrogativi riveste note-

⁷¹ Cfr. I. M. Hume, *Migrant Workers in Europe*, « Finance and Development », vol. 10, n. 1, marzo 1973, p. 5. In rapporto a tale cifra risulta assai bassa anche l'entità degli investimenti europei in tutti i paesi in via di sviluppo.

vole importanza per l'analisi — che si tenterà piú oltre di condurre — delle prospettive future d'integrazione industriale nel Mediterraneo.

Purtroppo le informazioni statistiche di cui si dispone sugli investimenti delle imprese europee, distinti per settore all'interno dell'industria manifatturiera, non sono granché soddisfacenti. Anche in questo caso occorre basarsi su dati che concernono non il valore degli investimenti ma il numero delle filiali, non specificano adeguatamente la provenienza delle imprese e risultano sfasati temporalmente (quelli relativi alle multinazionali statunitensi si riferiscono all'inizio del 1968, quelli relativi alle multinazionali d'altra origine all'inizio del 1971). Nondimeno, malgrado gli impliciti limiti di significatività, alcuni aspetti emergono con sufficiente chiarezza.

Le tabb. II/1, 2 e 3 (si veda il cap. precedente), in cui è riportata la distribuzione percentuale delle filiali di società multinazionali (rispetto al numero totale delle filiali nel mondo) nei principali paesi ed aree del Mediterraneo per settore manifatturiero, consentono infatti di rilevare che:

— Alla fine del decennio passato, le multinazionali operavano nel Mediterraneo in misura piuttosto scarsa nella maggior parte dei settori. Prescindendo dall'industria petrolifera, la loro presenza poteva considerarsi significativa nelle industrie di base (chimica e gomma in particolare) e, limitatamente alle imprese non statunitensi, nel settore dei mezzi di trasporto ed in quello delle macchine elettriche ed elettroniche; era invece modesta nel settore tessile e dell'abbigliamento, in quello alimentare e in quello del legno e prodotti derivati, mentre irrilevante risultava nel settore dei beni di precisione.

— Piú che al Mediterraneo, a ben guardare, le multinazionali manifatturiere apparivano realmente interessate ad un solo paese dell'area: la Spagna. Qui era insediata circa la metà delle filiali sia statunitensi che d'altra provenienza. Tra queste ultime, le piú presenti in Spagna erano le imprese operanti nel settore della gomma ed in quello dei mezzi di trasporto.

— Alquanto marginali apparivano gli insediamenti — anche di imprese non statunitensi — negli altri paesi dell'Europa meridionale: Portogallo, Grecia, Turchia; e decisamente insignificanti quelli nei paesi del Nord Africa e del Medio Oriente (con la parziale eccezione rappresentata dall'Iran).

— Quanto alla nazionalità delle imprese (nel gruppo delle non statunitensi), una sensibile concentrazione nell'area mediterranea si registrava per le filiali di società francesi (principalmente in Spagna e nel Maghreb) e italiane. Il numero delle filiali di società italiane era però piuttosto basso (32), assai inferiore a quello delle filiali con base nel Regno Unito (118) o in Germania (93) pur essendo l'inte-

resse per il Mediterraneo delle multinazionali di questi due paesi molto meno accentuato.

Fino all'inizio degli anni 70, dunque, le tendenze all'internazionalizzazione del capitale industriale europeo non s'erano tradotte in un processo di decentramento delle attività produttive verso il Mediterraneo se non su scala ridotta, in particolari settori manifatturieri ed in alcuni (pochi) paesi.

Quanto ai caratteri degli investimenti effettuati, un importante aspetto da definire concerne la natura piú o meno labour-intensive degli investimenti. In che misura, cioè, si può ritenere che il trasferimento di unità produttive dei paesi europei abbia riguardato industrie ad alta intensità di lavoro e sia quindi direttamente ricollegabile ai fenomeni di crescente rigidità dell'offerta di manodopera sui mercati del lavoro interni?

L'interrogativo non è di facile risposta, sempre per l'inadeguatezza della documentazione empirica. In termini molto generali i dati pocanzi illustrati suggeriscono che tale fattore abbia avuto un certo rilievo: come si può dedurre dall'importanza relativa degli investimenti nell'industria automobilistica e in quella delle macchine elettriche ed elettroniche⁷². Stupisce peraltro constatare la limitatezza degli investimenti in un settore tipicamente labour-intensive, come il tessile, confermata, oltreché dal numero (ridotto) degli insediamenti, da alcuni dati in valore di fonte Ocse⁷³. Nel contempo, non è senza significato che le attività delle multinazionali europee si siano concentrate — come osservato — anzitutto in settori ad alta intensità di capitale (petrolchimica, gomma).

Trarre conclusioni da dati a questo livello di aggregazione è certamente rischioso, anche perché all'interno di ogni settore, nel tessile come nell'alimentare o in quello dei macchinari elettrici, si hanno rami produttivi caratterizzati da gradi d'intensità capitalistica estremamente differenziati. Non sembra irragionevole pensare, in ogni caso, che da un lato considerazioni inerenti alla disponibilità di lavoro ab-

⁷² Settori che negli Stati Uniti (come s'è visto anche nel paragrafo precedente) sono da tempo oggetto di tendenze al decentramento verso paesi meno sviluppati, con ampie disponibilità di manodopera. (Tra il 1960 e il 1972 la quota degli Stati Uniti sulla produzione mondiale di autovetture per uso privato è passata dal 50,1 al 30,3%). In Giappone, similmente, già alla fine degli anni 60 appariva consolidato il processo di trasferimento verso il mondo in via di sviluppo (essenzialmente il sudest asiatico) delle lavorazioni meno complesse dell'industria elettrica ed elettronica.

⁷³ In base a cui l'ammontare cumulativo degli investimenti (da tutti i paesi) nel settore tessile e dell'abbigliamento è stato pari, nel periodo 1960-71 in Spagna, a solamente 18 milioni di dollari (3,2% degli investimenti stranieri totali); nel periodo 1959-67 in Grecia, a 6 milioni di dollari (4,0% del totale); e nel periodo 1959-67 in Turchia, a 1 milione di dollari (2,5% del totale).

TAB. III/31. *Distribuzione del numero di sussidiarie di imprese non statunitensi in funzione del mercato principale (1-1-1971)*

Base nazionale della casa madre	Mercati d'esportazione				
	Mercato locale	Sussid. in paesi sviluppati	Sussid. in paesi in via di sviluppo	Totale parziale	Totale
Regno Unito	1.844	94	24	118	1.962
Giappone	343	0	92	92	435
Germania	621	21	3	24	645
Francia	133	9	11	20	153
Italia	63	0	2	2	65
Belgio e Lussemburgo	123	9	0	9	132
Paesi Bassi	310	6	10	16	326
Svezia	108	6	0	6	114
Svizzera	211	15	3	18	229
Totale imprese con base in Europa continent. *	1.569	66	29	95	1.664
%	94,3	4,0	1,7	5,7	100,0

* paesi europei elencati meno il Regno Unito.

Fonte: Harvard's Multinational Enterprise Project.

biano influenzato le decisioni d'investimento delle imprese in misura sí apprezzabile, ma non cruciale; dall'altro, che le produzioni decentrate, in ogni singolo settore, siano state quelle a piú alta intensità di lavoro non qualificato ⁷⁴.

Un altro aspetto degno di nota è relativo alle finalità degli investimenti europei per ciò che riguarda gli sbocchi di mercato. Va premesso che in tutte le aree in via di sviluppo le multinazionali europee hanno investito essenzialmente in funzione del mercato locale — a differenza delle imprese statunitensi e giapponesi, molto piú propense a realizzare investimenti in paesi scarsamente sviluppati e dotati di mercati ristretti utilizzandoli come base per l'esportazione in paesi terzi (si veda la tab. III/31). Ora, nel Mediterraneo tale tendenza generale appare confermata: come mostra la tab. II/4 (si veda il cap. precedente), nel 1971 in tutti i paesi dell'area gli investimenti del complesso delle filiali di società non statunitensi erano rivolti in netta prevalenza alla produzione per il mercato locale.

Le osservazioni sin qui fatte sull'evoluzione degli investimenti

⁷⁴ A conferma di ciò si veda Schéma Général d'Aménagement de la France, *Firmes multinationales et division internationale du travail*, n. 55, Paris, giugno 1975.

all'estero delle imprese europee richiedono però, a questo punto, di essere organizzate in un'interpretazione coerente, che si ricolleggi alla logica dell'accumulazione capitalistica nell'Europa industrializzata. Ciò si tenterà di fare, sulla base di alcuni brevi richiami teorici.

Elementi teorici e ipotesi interpretative

Come si è accennato nell'introduzione di questo lavoro, le teorie cui sembra utile riferirsi per l'analisi della dinamica degli investimenti europei sono soprattutto quelle di Vernon e Hymer⁷⁵.

Prima di condurre tale tentativo d'interpretazione giova però illustrare sinteticamente le principali proposizioni che qualificano i due schemi teorici, mettendo in evidenza le loro specificità e i punti di contatto.

La teoria del « ciclo del prodotto » di Vernon va probabilmente considerata in primo luogo una teoria del commercio internazionale (limitatamente ai beni manufatti); essa fornisce tuttavia anche alcuni criteri per giustificare le diverse localizzazioni delle unità produttive nelle diverse fasi di vita di un prodotto.

La teoria, che è stata verificata empiricamente con risultati piuttosto soddisfacenti (ma soprattutto in relazione agli investimenti esteri delle imprese statunitensi), s'incentra sul ruolo del progresso tecnologico. Quando un prodotto a tecnologia avanzata appare sul mercato di un paese innovatore — tipicamente gli Stati Uniti — la tendenza sarà quella di situare l'unità produttiva in tale paese, nel quale il prodotto incontra una domanda adeguata. Fattori quali i costi relativi (rispetto ad altre localizzazioni) passano in seconda linea di fronte all'esigenza, che si manifesta in questa prima fase di produzione, di assicurare ai produttori facili e diretti contatti con i consumatori e di poter disporre d'una larga varietà di inputs, tra cui scegliere quelli che si rivelano via via più vantaggiosi per la produzione.

La seconda fase di vita del prodotto è quella in cui l'impresa innovatrice perde il vantaggio connesso al monopolio della tecnica ed altre imprese iniziano una produzione concorrenziale. In questa fase l'importanza dei costi relativi emerge. La crescente domanda proveniente da un mercato estero, in precedenza soddisfatta dalle esportazioni, indurrà ad un investimento in tale mercato quando i produttori si saranno resi conto che i costi marginali di produzione sul mercato interno più i costi di trasporto (delle esportazioni) e le tariffe doganali sono superiori ai costi medi previsti per la produ-

⁷⁵ Si vedano i testi di Vernon indicati alla nota 4, e quelli di Hymer alla nota 5.

zione sul mercato estero. Se la differenza (a favore del mercato estero) tra i costi di produzione, una volta realizzato l'investimento, è tanto larga da superare i costi di trasporto, vi sarà un momento in cui si avrà una corrente commerciale inversa, verso il paese innovatore.

Di norma, nella seconda fase l'investimento all'estero viene effettuato solo in altri paesi avanzati. I paesi in via di sviluppo possono offrire vantaggi comparati come luoghi di produzione nella terza fase di sviluppo del prodotto, ossia quella della standardizzazione tecnologica. Questo perché se un prodotto è altamente standardizzato, esso ha un mercato internazionale ben articolato e facilmente accessibile, nel quale le informazioni possono essere agevolmente ottenute e si tende a vendere sulla base del prezzo. Non tutte le produzioni standardizzate saranno però dislocate in questi paesi. In essi infatti mancano alcuni importanti inputs, presenti invece nei paesi sviluppati, come il lavoro qualificato, gli addetti alla manutenzione, i ricambi, materiali industriali con date caratteristiche, ecc. I prodotti che possono essere fabbricati nei paesi meno sviluppati devono perciò soddisfare ad una serie di requisiti: necessitare di significativi inputs di lavoro non qualificato; non basarsi molto sulle economie esterne dell'ambiente industriale; essere facilmente descrivibili con classificazioni standardizzate che consentano la vendita anche su mercati remoti; poter essere accumulati in stocks senza temere l'obsolescenza; avere un alto valore aggiunto (per i problemi di trasporto). Prodotti di questo genere sono in particolare i tessuti.

La teoria di Hymer invece muove dalla constatazione che le imprese maggiormente impegnate nell'investimento estero diretto occupano nel loro settore una posizione oligopolistica. Negli Stati Uniti, le imprese alle quali si deve gran parte degli insediamenti di consociate in paesi stranieri sono tra le più grandi e tecnologicamente avanzate del paese, ed operano nei settori a più alta concentrazione. Tali imprese penetrano nei mercati esteri — nei quali i concorrenti locali hanno su di esse vari vantaggi connessi al fatto d'essere sul luogo — perché dispongono di qualche vantaggio oligopolistico: superiorità tecnologica, migliori fonti di finanziamento, maggiori capacità gestionali, commerciali, ecc. Anche all'estero quindi gli investimenti delle grandi imprese oligopolistiche si indirizzano soprattutto verso settori caratterizzati da un alto grado di concentrazione del mercato. Molto spesso, inoltre, sui mercati esteri queste imprese si collocano in posizioni dominanti.

In tal modo, l'investimento estero diretto è visto come un fenomeno che nasce dall'oligopolio e si sviluppa secondo una logica di centralizzazione e gerarchizzazione oligopolistica a livello mondia-

le. Di fronte ai limiti posti dalle imperfezioni del mercato, che rendono ad esempio difficile massimizzare il profitto su un vantaggio tecnologico vendendo licenze ad altre imprese, le grandi società multinazionali tendono a sostituire il mercato, risolvendolo al loro interno. Ciò conduce ad una forma di divisione del lavoro ordinata su una struttura gerarchica, al cui vertice è il centro decisionale della grande impresa mentre alla base si dispongono le filiali periferiche e, per altro verso, gli stessi paesi in cui queste operano. In ciò essenzialmente consiste, secondo Hymer (approdato nelle sue ultime opere su posizioni marxiste), il carattere del moderno imperialismo che si realizza tramite gli investimenti esteri diretti.

Le differenze di fondo tra le due teorie sembrano tali da renderle non contraddittorie, ma piuttosto complementari. Quella di Hymer, come già osservato, è più comprensiva avendo attinenza alla logica di comportamento delle imprese manifatturiere come di quelle operanti in tutti gli altri settori. Mentre la teoria del ciclo del prodotto — che Hymer stesso richiama nel suo schema interpretativo⁷⁶ — definisce con maggior precisione i modi in cui opera uno dei più importanti fattori monopolistici o oligopolistici, il controllo della tecnologia. Una diversità significativa può essere probabilmente individuata nelle implicazioni più ampie e non solo economiche (ad esempio ideologiche) dei punti di vista in cui si pongono i due autori. Per Vernon l'impresa innovatrice, non ignorando che il know how tecnologico può essere rapidamente acquisito dai concorrenti stranieri, entra nei mercati esteri allo scopo di mantenere le quote di mercato in precedenza conquistate con l'esportazione (che tendono ad essere erose dalle imprese imitatrici) e proteggere gli investimenti in ricerca e sviluppo effettuati per creare il prodotto. Le sue iniziative all'estero pertanto si configurano come mosse soprattutto difensive. Per Hymer invece l'investimento estero delle società multinazionali viene realizzato nella logica del comportamento monopolistico mirante alla soppressione della concorrenza, ed ha quindi natura fondamentalmente aggressiva⁷⁷. Tale diversità d'angolo visuale non impedisce tuttavia di accostare i due schemi a fini interpretativi: anche perché pare lecito credere che nella condotta reale delle imprese multinazionali comportamenti difensivi ed aggressivi possano (ed anzi, se esse vogliono sopravvivere e continuare ad espandersi, debbano) coesistere.

Quanto ai punti di contatto, si può notare in primo luogo che le teorie di Vernon e Hymer hanno in comune il fatto di considerare l'internazionalizzazione del capitale produttivo come una tendenza che

⁷⁶ Cfr. S. Hymer, *Le imprese multinazionali*, cit., p. 26 e p. 66.

⁷⁷ Si veda su ciò R. Gilpin, *op. cit.*, pp. 117 ss.

emerge necessariamente dalle forze di mercato in conseguenza degli sviluppi economici e tecnologici contemporanei ⁷⁸. Un secondo e piú rilevante punto di convergenza è quello su cui si è già insistito: entrambe le teorie sottolineano da un lato l'importanza delle imperfezioni del mercato, dall'altro il rilievo dell'investimento estero per il consolidamento di posizioni oligopolistiche (la cui esistenza, nello stesso tempo, è condizione perché l'investimento abbia luogo). Un terzo punto è poi relativo alla caratterizzazione delle due teorie in senso dinamico. L'operare delle società multinazionali è determinato da — e dà origine a — nuove forme di divisione internazionale del lavoro, in un mondo nel quale convivono sistemi economici a diverso grado di sviluppo. Il controllo della tecnologia e di altri vantaggi fondamentali assegna ai grandi oligopoli internazionali un ruolo dominante, consentendo di adattare continuamente la distribuzione a livello mondiale delle attività produttive in rapporto alle spinte che provengono dallo sviluppo economico e tecnologico del centro. Un quarto punto, qui particolarmente rilevante, concerne infine l'accentuazione data all'obiettivo di massimizzare i profitti. Malgrado Vernon ritenga che l'investimento estero sia in larga parte giustificato dalla necessità di evitare perdite (che seguirebbero quasi inevitabilmente se si rinunciasse a difendere le quote di mercato estero dalla concorrenza delle imprese locali imitatrici) e Hymer lo concepisca in rapporto alla logica di confronto tra gli oligopoli (per cui ogni opportunità di mercato deve essere colta per evitare di trovarsi svantaggiati rispetto alle imprese oligopolistiche rivali), non v'è dubbio che in entrambe le teorie la massimizzazione dei profitti, quantomeno a livello dell'impresa multinazionale vista come sistema, sia considerata la finalità primaria dell'investimento estero diretto.

Ammettendo d'aver abbastanza chiarito, con questi pochi cenni, il quadro concettuale delle teorie citate e il senso di un loro impiego congiunto ⁷⁹, si tratta ora di chiedersi: in qual modo esse possono valere ad interpretare l'evoluzione passata dagli investimenti europei, ed in particolare quella delle iniziative condotte dalle multinazionali europee del Mediterraneo?

⁷⁸ Ciò le distingue dalle opinioni di altri autori che vedono l'espansione degli investimenti esteri diretti principalmente come risultante (non inevitabile) di politiche ad essa favorevoli, in particolare di quelle concernenti la tassazione dei profitti societari. Si veda ad esempio P. Kenen, *Economic Aspects of Private Direct Investment*, in *Taxation and Operations Abroad*, Tax Institute of America, 1960; e P. Musgrave, *United States Taxation of Foreign Investment Income*, Cambridge, The Law School of Harvard University, 1969.

⁷⁹ Per una assai piú esauriente descrizione critica delle teorie di Vernon e Hymer, corredata da ampie indicazioni bibliografiche, si veda il recente lavoro di N. Acocella, *Imprese multinazionali e investimenti diretti*, Milano, Giuffré, 1975.

Circa la prima parte dell'interrogativo, va anzitutto rilevato che le imprese europee provengono da paesi che nello schema di Vernon risultano generalmente adatti per localizzazioni produttive connesse alla seconda fase di vita di un prodotto. La teoria offre cioè una spiegazione alquanto convincente degli investimenti all'estero delle multinazionali europee laddove questi hanno riguardato prodotti entrati nella loro terza fase di vita (quella della standardizzazione) e si sono orientati verso paesi a livelli di reddito e tecnologia inferiori: vale a dire, altri paesi industrializzati a minor grado di sviluppo o paesi sottosviluppati.

Gli investimenti in produzioni più sofisticate e realizzati in paesi a livelli analoghi o superiori di reddito e tecnologia, invece, trovano spiegazione nell'ambito della teoria solo limitatamente ai casi in cui le imprese europee sono riuscite ad essere innovatrici (il confronto tra i costi di produzione, tenuto conto delle barriere tariffarie e dei costi di trasporto, essendo favorevole). Come nota Vernon, di norma ciò si è verificato nel caso di innovazioni risparmiatrici di lavoro o di materiali — fattori produttivi di cui i paesi europei hanno rispetto agli Stati Uniti scarsità relativa —, sviluppate in relazione ai bisogni locali⁸⁰. Diversamente, gli investimenti nella direzione indicata devono essere spiegati in base ad altri schemi interpretativi, ed anche Vernon mette l'accento sui fattori inerenti alla competizione oligopolistica.

In effetti, molti investimenti realizzati dalle imprese europee in paesi economicamente evoluti — e in particolare negli Stati Uniti — possono essere assai bene inquadrati nella logica sottolineata da Hymer. Le imprese europee sono state indotte ad investire in tali paesi anche se non disponevano di un vantaggio tecnologico quando: *a* - erano in possesso di vantaggi d'altra natura; *b* - ritenevano necessario essere presenti sui mercati di sbocco per non restare indietro nella lotta oligopolistica (rispetto ai concorrenti del proprio paese, ma anche a quelli dei paesi di destinazione o di paesi terzi); *c* - consideravano opportuno ridurre l'intensità della competizione oligopolistica nel paese d'origine. La teoria di Hymer, nel contempo, integra quella del ciclo del prodotto nell'analisi degli investimenti europei in paesi a livello di sviluppo inferiore, che non di rado sono dipesi meno dalla convenienza di decentrare produzioni standardizzate che dalla necessità

⁸⁰ Cfr. R. Vernon, *Some Tentative Hypothesis on the Behaviour of European-based and Japanese-based Multinational Enterprises*, documento ciclostilato presentato alla Fondazione Agnelli, maggio 1971. Si vedano anche le osservazioni in merito di G. Fornengo Pent, *Le imprese multinazionali europee*, in G. Vaciago (a cura di), *L'economia italiana nell'integrazione internazionale*, Milano, Comunità, 1974, pp. 174 ss.

di controbattere iniziative intraprese da gruppi rivali.

Tali elementi interpretativi devono però essere più direttamente riferiti alle particolari condizioni in cui si sono trovate ad operare le multinazionali europee nel corso degli anni 60.

Nella prima metà del decennio, quando ormai la contrazione delle riserve interne di manodopera aveva prodotto ripercussioni significative sui mercati del lavoro dei paesi sviluppati d'Europa, questi paesi hanno iniziato ad avvertire, nei settori a tecnologia meno evoluta, la crescente concorrenza delle nazioni in via di sviluppo, nelle quali l'espansione delle esportazioni manifatturiere traeva impulso o dagli sforzi d'industrializzazione promossi dalle autorità di governo o dagli insediamenti di unità produttive già realizzati dalle società multinazionali statunitensi.

Ma per le imprese europee il confronto tra le varie opportunità di localizzazione degli investimenti è stato condizionato da un fattore del tutto assente nel caso delle imprese statunitensi o giapponesi, che le ha scoraggiate dal decentrare la produzione verso le aree meno sviluppate. Questo fattore è stato la costituzione della Cee, avvenuta alla fine degli anni 50. La creazione di un mercato d'enorme ampiezza a seguito dell'abbattimento delle barriere commerciali tra i paesi membri, così come « ha probabilmente avuto forti conseguenze sulle decisioni di localizzazione delle imprese controllate dagli Usa che stabilivano sussidiarie in Europa »⁸¹, allo stesso modo ha disincentivato molte multinazionali europee dall'investire in paesi terzi. Il decentramento di tutte le produzioni destinate alla Cee comportava infatti lo svantaggio degli ostacoli tariffari e non tariffari frapposti all'ingresso di prodotti provenienti dall'esterno dell'area comunitaria.

Ovviamente, nei paesi della Cee l'allargamento del mercato ha significato anche maggiore concorrenza, ed ha messo in difficoltà le imprese meno moderne ed efficienti. Da questo punto di vista esso avrebbe in effetti potuto stimolare il trasferimento all'estero delle industrie più arretrate, se non si fosse data l'occasione di far ricorso a manodopera poco costosa, sul mercato di sbocco. Tale occasione è stata invece fornita dai lavoratori immigrati.

Con ciò non deve intendersi che la realizzazione del Mercato comune europeo abbia rappresentato senz'altro un impedimento alla multinazionalizzazione. Al contrario, si può ritenere che tale processo sia stato favorito dalle migliori prospettive di espansione delle vendite e dalle possibilità di sfruttare le economie di scala che l'unificazione del mercato offriva: attraverso l'aumento dimensionale, le imprese eu-

⁸¹ R. Vernon, *Sovereignty at Bay, ecc.*, cit.; trad. it., *Sovranità nazionale in crisi. L'espansione multinazionale delle società americane*, Torino, Rosenberg & Seller, 1975, p. 75.

ropee hanno acquisito le risorse finanziarie e le capacità gestionali necessarie ad espandersi all'estero, affrontando anche « i rischi connessi all'espansione mediante acquisto di imprese di dimensioni minori »⁸². Ma le imprese maggiormente interessate da tale fenomeno sono state quelle piú grandi e dinamiche, inserite nei settori piú evoluti e orientate ad investire nella logica della competizione oligopolistica soprattutto in paesi industrialmente avanzati. Gli effetti labour-saving di tali investimenti sono stati quindi, per i paesi sviluppati d'Europa, piuttosto ridotti.

Avendo presente il motivo d'attrazione costituito dal mercato comunitario, non è difficile giustificare l'accentuato carattere market-oriented che — come osservato nel paragrafo precedente — ha contraddistinto gli investimenti all'estero delle imprese europee. Queste infatti non hanno mostrato di considerare molto convenienti gli investimenti esteri finalizzati alla riesportazione verso i paesi d'origine; e si sono risolte ad uscire dai confini della Comunità principalmente quando si trattava di penetrare in altri mercati importanti e in rapida crescita.

L'insieme delle considerazioni fatte porta a ritenere che per molti settori dell'industria europea la terza fase del ciclo del prodotto sia stata alquanto ritardata.

L'evoluzione degli investimenti manifatturieri nel Mediterraneo sembra offrire di ciò una comprova evidente. Infatti la distribuzione degli investimenti di imprese europee nell'area appare fondamentalmente conforme alle proposizioni della teoria di Vernon — concentrazione degli insediamenti in settori sia labour che capital-intensive ma comunque a basso contenuto di tecnologia e di lavoro qualificato; s'è visto tuttavia che il processo di trasferimento delle industrie produttrici di beni tradizionali poteva dirsi, all'inizio degli anni 70, appena iniziato.

Il fatto è che l'esistenza di favorevoli differenziali salariali non rappresenta per Vernon una condizione sufficiente perché l'investimento estero abbia luogo. Difatti, come già detto, la decisione di decentrare gli impianti viene presa confrontando i costi marginali di produzione sul mercato interno (piú l'incidenza dei costi di trasporto, ecc., gravanti sulle esportazioni) con i costi medi previsti della produzione all'estero. Questi però dipendono non soltanto dalla dotazione e dai prezzi dei fattori produttivi, ma anche dalle dimensioni attuali e potenziali del mercato estero, tenuto conto dell'elasticità della domanda del prodotto rispetto al reddito. Un'ipotesi esplicativa delle dinamiche osservate può allora essere questa: che le imprese europee

⁸² G. Fornengo Pent, *op. cit.*, p. 175.

abbiano limitato i loro investimenti nei paesi mediterranei anzitutto a causa della ristrettezza dei mercati di tali paesi. Una conferma indiretta dell'attendibilità dell'ipotesi può essere considerato il fatto che gli investimenti europei (come del resto quelli statunitensi) si siano diretti soprattutto verso la Spagna, cioè verso il mercato che appariva più ampio e soggetto alla crescita più rapida.

Ciò non implica — si badi bene — che nelle valutazioni delle imprese la variabile costo del lavoro abbia avuto peso secondario, né si deve pensare che essa sia stata rilevante solo nei settori labour-intensive. Dal punto di vista della concorrenza internazionale e dell'investimento estero, infatti, tale variabile ha un'importanza determinante anche nelle industrie ad alta intensità di capitale (quando non si tratti di settori tecnologicamente all'avanguardia). Questo perché l'intensificazione capitalistica si accompagna di norma alla standardizzazione e alla diffusione a livello internazionale delle tecnologie; e in tali condizioni la manodopera a bassa qualificazione tende a costituire una larga parte della manodopera impiegata nel processo produttivo e il costo del lavoro è uno dei fattori che maggiormente influenzano la competitività. Nello stesso tempo, occorre considerare, da una parte, che la nozione di costo del lavoro va intesa in senso lato, ossia ad inclusione dei costi per la formazione della manodopera; dall'altra, che il costo del lavoro deve essere comunque commisurato alla produttività. È facile perciò comprendere come anche sotto questo profilo molti paesi mediterranei, carenti d'infrastrutture e privi di un settore industriale moderno abbastanza consolidato, possano essere apparsi scarsamente interessanti agli investitori internazionali. Mentre la Spagna, malgrado non presentasse costi del lavoro bassi rispetto agli altri paesi dell'area, aveva una manodopera già addestrata all'attività industriale e mediamente molto produttiva (anche per via della particolare efficienza dell'apparato di repressione sui luoghi di lavoro).

Vari altri fattori possono essere adottati per spiegare la descritta distribuzione degli investimenti nell'area in esame, nonché la loro esigua entità. Due debbono essere in particolare menzionati. Il primo ha riguardo alla scarsa presenza di importanti produttori locali in concorrenza con le multinazionali, le quali perciò hanno avuto pochi incentivi ad investire per difendere le loro quote di mercato, comunque assicurate dal flusso delle esportazioni. Si tratta, com'è chiaro, di un fattore interpretabile con riferimento allo schema di Hymer. Il secondo concerne l'atteggiamento non molto favorevole alle multinazionali diffuso in vari paesi dell'area, spesso proprio in quelli che avrebbero più potuto attrarne gli investimenti⁸³.

⁸³ Si veda lo studio di Luciani in questo volume.

Tutto ciò contribuisce a spiegare perché le imprese europee si siano impegnate solo moderatamente nei paesi mediterranei. Ma è fuor di dubbio che il quadro delineato sarebbe stato ben diverso se i flussi migratori da tali paesi non avessero provveduto a colmare in gran parte i vuoti nell'offerta di lavoro all'interno dell'Europa industrializzata. Anche in relazione a tale fattore, tra l'altro, può probabilmente essere giustificata la minore propensione all'investimento estero rivelata — come precedentemente notato — dalle industrie labour-intensive (vedi la tessile) rispetto a quelle capital-intensive: data la diversa composizione organica del capitale, le prime hanno potuto infatti avvantaggiarsi più delle seconde dell'opportunità di recuperare margini di profitto attraverso l'importazione di forza lavoro.

Ma che cosa è cambiato in questi ultimi anni, nel contesto internazionale, che possa indurre a ritenere probabili per l'immediato futuro nuovi orientamenti degli imprenditori europei riguardo alla localizzazione degli impianti, suscettibili di mutare il corso dei movimenti di manodopera nell'area mediterranea? Di ciò si tratterà nella parte che segue.

Conclusioni: Tendenze recenti e prospettive

Riflessi della recessione mondiale sui movimenti migratori

Negli anni successivi alla crisi energetica, in concomitanza con il precipitare delle principali economie industrializzate nella recessione più grave e generalizzata di questo dopoguerra, le correnti d'immigrazione verso i paesi sviluppati europei hanno segnato una battuta d'arresto.

Nel 1974 il numero totale degli immigrati è diminuito in Germania per la prima volta dal 1967. Gli stranieri attivi sono passati, tra il settembre 1973 e quello dell'anno successivo, da 2.595.000 a 2.350.000, con un calo del 9,4%. Per la Francia il rapporto da cui sono tratti questi dati⁸⁴ non precisa l'entità globale degli stranieri presenti nel paese, ma rileva ugualmente che, a fronte d'un accresciuto numero di rimpatri, quello degli ingressi si è sensibilmente contratto: da 153.419 nel 1973 a 64.461 nel 1974. Per la Svizzera il dato complessivo è invece disponibile, e mostra ancora una significativa riduzione. I lavoratori stranieri sono scesi del 4,6% passando da 887.254 a 848.404; tale diminuzione ha però riguardato esclusivamente — e

⁸⁴ Ocde, *Système d'Observation Permanente des Migrations, Projet de Rapport 1975*, Paris, sett. 1975.

massicciamente — i lavoratori con permesso di soggiorno annuale (— 10,9%) e gli stagionali (— 21,6%).

Nel 1975, benché manchino adeguate indicazioni statistiche, sembra certo che l'inversione di tendenza nei movimenti migratori registrata l'anno prima si sia ulteriormente accentuata. Su ciò concordano sia il citato rapporto dell'Ocse (preparato sulla base di elementi forniti dai corrispondenti nei paesi d'immigrazione e d'emigrazione) che i pochi dati disponibili. Secondo l'Ufficio federale di statistica della Germania, alla fine di settembre il numero totale di stranieri presenti nel paese (famiglie incluse) era di 4.089.000, cifra inferiore di circa 38.000 unità al numero del corrispondente mese del 1974⁸⁵.

Le cause di tale fenomeno vanno ricercate essenzialmente in due ordini di fattori:

i - l'interruzione del processo di crescita dei paesi industrializzati europei, le cui ripercussioni, com'è ben noto, hanno gravemente colpito la manodopera nazionale;

ii - le nuove politiche d'immigrazione messe in atto da pressoché tutti i paesi importatori di lavoro, parallelamente al delinarsi dei problemi di cui al punto precedente.

Come nel 1967, anche questa volta i lavoratori stranieri sono stati tra i primi a subire l'impatto della recessione in Europa. È ben vero che la classe operaia locale — diversamente che nell'altra più limitata esperienza recessiva — è stata essa pure largamente interessata dalla crisi, ed ha conosciuto livelli di disoccupazione inusitati (si veda la tab. III/32) oltreché persistenti ai primi sintomi di ri-

TAB. III/32. Tassi medi di disoccupazione¹ nei principali paesi Ocse, 1966-75

Paesi	1966-70	1971-75	1974		1975		1976 mese più recente
			1° semestre	2° semestre	1° semestre	2° semestre	
in percentuale sul totale delle forze di lavoro							
Francia	1,7	2,6	2,0	2,5	3,6	4,1	4,4 ²
Germania	1,0	2,1	2,4	3,0	4,8	4,7	4,8 ⁵
Giappone	1,2	1,4	1,2	1,5	1,8	1,9	2,0 ³
Italia	3,5	3,3	2,8	2,9	3,3	3,4	3,5 ⁴
Regno Unito	2,1	3,2	2,5	2,7	3,4	4,6	5,3 ⁵
Stati Uniti	3,9	6,1	5,1	6,2	8,4	8,5	7,5 ⁵

¹ Basati su definizioni nazionali non strettamente comparabili fra paese e paese. Depurati dei fattori stagionali. ² Marzo. ³ Febbraio. ⁴ Quarto trimestre 1975. ⁵ Aprile.

Fonte: Banca dei regolamenti internazionali, *op. cit.*, p. 21.

⁸⁵ Notizia riportata da « The Times », 13 genn. 1976, p. 6.

presa. Ma il rallentamento dell'attività economica si è scaricato ancor più sulla forza lavoro straniera, confermando in pieno la funzione di cuscinetto a questa assegnata nelle fasi di congiuntura negativa.

Tale funzione è stata svolta efficientemente, anche se il meccanismo ha dovuto essere adattato alle parzialmente mutate condizioni d'inserimento dei lavoratori stranieri nei paesi ospitanti. Queste, come abbiamo visto, sono state caratterizzate da una tendenza al prolungamento del periodo di soggiorno. Di conseguenza l'impiego della forza lavoro straniera come cuscinetto anticiclico si è basato, soprattutto in alcuni paesi, in minor misura sul rimpatrio (più o meno forzato) e maggiormente sulla messa in disoccupazione. In Germania, ad esempio, la contrazione della popolazione straniera attiva è stata nel 1974 del 10% circa, mentre nel 1967 il calo era arrivato intorno al 25%. Ma nello stesso tempo gli stranieri registrati come disoccupati risultavano nel quarto trimestre del 1974 pari a oltre 100.000 (14% della disoccupazione totale), contro 20.000 nel 1973 (7%) e 15.600 nel 1967 (3%). Nel marzo 1975 i disoccupati stranieri sono saliti a 179.000 (16% del totale)⁸⁶.

Ciò non deve peraltro indurre a credere che i paesi d'immigrazione abbiano rinunciato a quello che si è descritto come uno dei più grandi vantaggi del ricorso ai lavoratori stranieri: la possibilità di regolarne la presenza in relazione alle esigenze delle economie interne. Il prolungamento del periodo di soggiorno è stato accordato agli immigrati in una fase di sviluppo intenso e stabile, ma nulla — e non certamente la forza contrattuale degli stranieri — impegna le autorità dei paesi ospitanti a proseguire in tale politica nella fase attuale.

Esse difatti si sono adoperate non solo per limitare o bloccare del tutto⁸⁷ i nuovi ingressi di lavoratori stranieri, ma anche per accelerare con vari mezzi coercitivi il processo d'espulsione innescato dalla crisi economica, nell'intento di recuperare un controllo della regolazione dei flussi migratori adeguato alla gravità del momento

⁸⁶ Cfr. J. Moy e C. Sorrentino, *Unemployment in Nine Industrial Nations, 1973-75*, «Monthly Labour Review», giugno 1975, p. 15.

⁸⁷ La Germania ha imposto la proibizione di nuovi reclutamenti nel novembre 1973, facendo eccezione per quelli di lavoratori dei paesi Cee. La Francia ha deciso di arrestare l'immigrazione dai paesi extra-Cee nel luglio 1974, dopo aver constatato che l'afflusso di stranieri nel primo semestre dell'anno si manteneva su livelli elevati malgrado la cessazione dell'immigrazione algerina (conseguente alla politica di blocco della fuoriuscita di lavoratori adottata dal governo algerino nel settembre 1973). La Svizzera ha imposto nel 1973 restrizioni varie sugli ingressi dei lavoratori stagionali. L'Olanda ha iniziato dal 1974 una politica d'interpretazione molto rigida delle norme sui permessi di soggiorno rilasciati ai lavoratori stranieri extra-Cee. Restrizioni simili sono state adottate da Danimarca, Belgio e Lussemburgo.

congiunturale. Questi mezzi hanno assunto la forma di: maggiore rigidità nel concedere il rinnovo dei permessi di soggiorno o l'autorizzazione all'ingresso di familiari del lavoratore straniero; maggiori controlli sulla presenza dei lavoratori clandestini e aumento delle multe ai datori di lavoro che li impiegano (in Francia, i lavoratori clandestini, se scoperti, non possono più regolarizzare la loro posizione ma vengono espulsi); in Germania, obbligo fatto agli stranieri disoccupati di accettare i lavori proposti anche se meno remunerati di quelli occupati in precedenza o retribuiti con salari inferiori al sussidio di disoccupazione, pena la perdita (in caso di rifiuto) del sussidio stesso; sempre in Germania, restrizioni sui movimenti degli immigrati all'interno del paese, ufficialmente volte a limitare al 12% il rapporto tra lavoratori stranieri e locali in tutte le zone; ecc.⁸⁸

È anche interessante notare, come osserva Nikolinakos⁸⁹, che « nel periodo seguente l'arresto dell'afflusso di Gastarbeiter⁹⁰ il meccanismo repressivo è stato attivo in tutti i paesi », in particolare con una serie di espulsioni esemplari.

L'insieme di tali provvedimenti è valso ad approfondire ulteriormente il divario tra la forza lavoro straniera e quella locale, le cui organizzazioni sindacali — al di là delle prese di posizione e delle proteste formali — non hanno in concreto fatto nulla per proteggere gli immigrati dalle misure limitative e restrittive che li colpivano in modo specifico⁹¹.

Il peggioramento della posizione degli immigrati è stato inoltre accentuato dagli effetti depressivi prodotti dalla crisi economica sui livelli occupazionali nei paesi d'origine. Ciò ha ampliato il numero di lavoratori disposti ad accettare la prospettiva (benché problematica) dell'emigrazione, accrescendo l'intensità della concorrenza tra gli stranieri.

Praticamente privi del sostegno delle organizzazioni sindacali locali e senza un'autonoma forza di contrattazione, gli immigrati non sono in alcun modo riusciti a difendere i loro posti di lavoro. E se i livelli di disoccupazione tra gli stranieri non si sono elevati molto più al di sopra di quelli della manodopera locale, questo si è dovuto

⁸⁸ Cfr. « The Economist », *Slamming the Door on Europe Guest Workers*, 9 agosto 1975, pp. 23-27; e G. Schiller, *La régulation des migrations. Aperçu de quelques politiques, notamment en République fédérale d'Allemagne*, « Revue Internationale du Travail », vol. 111, n. 4, aprile 1975, pp. 363-86.

⁸⁹ M. Nikolinakos, *The New Dimensions in The Employment of Foreign Workers*, International Institute of Comparative Social Studies, Berlin, Wissenschaftszentrum, aprile 1975, p. 5 (documento ciclostilato).

⁹⁰ « Lavoratori ospiti », come vengono eufemisticamente definiti gli immigrati dalle autorità tedesche.

⁹¹ Cfr. M. Nikolinakos, *op. cit.*, p. 15.

solamente alla stretta complementarità tra le due sezioni della forza lavoro, connessa all'inserimento degli immigrati nelle attività maggiormente subordinate. Come risulta ad esempio dalle informazioni raccolte dalla Maillat per il Consiglio d'Europa⁹², in Germania non soltanto le imprese sono intervenute presso le autorità per ottenere di poter conservare la loro vantaggiosa manodopera straniera, ma i lavoratori nazionali si sono dimostrati oltremodo reticenti, malgrado la disoccupazione, ad inserirsi nei posti normalmente riservati agli stranieri.

Gli andamenti recenti sembrano cioè offrire una chiara conferma della scarsa fungibilità tra lavoratori stranieri e locali, e del carattere strutturale che ha assunto l'emigrazione in Europa. Ciò induce tra l'altro a pensare che le misure di politica economica introdotte gradatamente in molti paesi a sostegno dell'occupazione dei lavoratori nazionali tendano a sostenere anche (al di là delle intenzioni delle autorità) l'occupazione degli stranieri.

Va tuttavia notato che tali misure, e lo stesso processo di ripresa laddove è iniziato, non paiono aver prodotto finora sui livelli occupazionali conseguenze molto apprezzabili. Le difficoltà ovunque registrate a riassorbire gli eccezionali tassi di disoccupazione portano anzi a domandarsi se sia lecito ritenere che i mercati del lavoro europei siano tuttora caratterizzati (come durante gli anni 60) da un'offerta di lavoro inadeguata, tale da lasciare ampi spazi all'inserimento di manodopera straniera.

Naturalmente, nelle circostanze attuali l'aumento della disoccupazione è dovuto non ad un ampliamento delle disponibilità interne di lavoro ma alla flessione della domanda. La questione è però che molti hanno recentemente espresso seri dubbi sul fatto che la domanda di lavoro nei paesi industrializzati europei, dopo la forte caduta sperimentata nel corso del periodo recessivo, possa risollevarsi prontamente con il consolidamento e la generalizzazione della ripresa, in modo da consentire, sia pure a medio (o lungo) termine, il raggiungimento di condizioni di piena occupazione. Anche superata la crisi sul piano produttivo, in altre parole, l'offerta interna di lavoro continuerebbe a eccedere la domanda, dando luogo ad una situazione di elevata e diffusa disoccupazione strutturale. E in una situazione del genere — si argomenta — è probabile che la riluttanza dei lavoratori locali disoccupati ad accettare i ruoli professionali fin qui assegnati agli stranieri tenda a recedere, diminuendo progressivamente, e stabilmente, le necessità di far ricorso alla forza lavoro immigrata.

Ma fino a che punto è fondata tale visione? Essa poggia essen-

⁹² D. Maillat, *Rapport relatif aux répercussions sociales et économiques sur les travailleurs migrants des crises et récessions économiques*, Strasburgo, 15-7-1975.

zialmente su due assunti:

— che dopo la crisi energetica le imprese europee siano molto più attratte dalle occasioni d'investimento presenti su certi mercati esteri (tra cui quelli del Medio Oriente, ma anche quello statunitense);

— che il rilancio dell'accumulazione capitalistica nei principali paesi europei passi attraverso investimenti fortemente labour-saving⁹³.

Indubbiamente, entrambe queste tendenze sono oggi operanti. Dal punto di vista dell'occupazione peraltro la prima, come si vedrà nel prossimo paragrafo, non sembra suscettibile di produrre conseguenze molto importanti (almeno a breve e media scadenza).

Quanto agli investimenti labour-saving, non si può negare che il loro impatto sui livelli occupazionali possa essere alquanto significativo. Ad essi, in effetti, pare si debba attribuire in misura preponderante la mancata espansione dell'occupazione nei paesi entrati in fase di ripresa ormai da molti mesi. Tale nuovo indirizzo degli investimenti non si configura inoltre come un fenomeno transitorio, costituendo la principale risposta data dal capitale europeo al rafforzamento della classe operaia avvenuto in molti paesi all'inizio del decennio: « L'aumento accelerato dei costi del lavoro verificatosi negli ultimi anni in gran parte dei paesi industriali — soprattutto nell'Europa occidentale — ha fornito alle imprese un formidabile incentivo ad indirizzare i propri investimenti verso forme comportanti un risparmio di manodopera, a scapito di quelle in grado di ampliare la capacità produttiva e di creare nuovi posti di lavoro. La gravità della recessione ha ovviamente accelerato tale tendenza, iniziata probabilmente alcuni anni addietro »⁹⁴.

Bisogna rilevare, d'altra parte, che gli investimenti di questo tipo possono essere agevolmente realizzati solo in alcuni comparti dell'apparato produttivo. Né è da escludere che il recupero di produttività e gli effetti propulsivi sul resto dell'economia da essi derivanti possano contribuire a rialzare la domanda di lavoro, sia pure indirettamente e con ritardo. Infine, non è forse illusorio pensare che in certa misura investimenti comportanti l'allargamento della base occupazionale siano sollecitati e sostenuti dalle autorità di politica economica, se non altro per preoccupazioni di consenso sociale.

In complesso, l'attendibilità della posizione precedentemente descritta appare relativa. Certo, prevale l'impressione che il rapporto

⁹³ È ovvio che si prescinde qui dal caso d'un prematuro arresto del processo di ripresa, seguito dal ripiombare delle economie industrializzate in un altro periodo di profonda crisi — eventualità preconizzata da alcuni e temuta da molti; ma divenuta negli ultimi mesi meno verosimile e allarmante.

⁹⁴ Banca dei regolamenti internazionali, *Quarantaseiesima relazione annuale*, Basilea, 1976, p. 21.

tra domanda e offerta di lavoro nei paesi europei di qui alla fine del decennio permanga assai meno favorevole di quello mediamente registrato nell'arco degli anni 60. Dal punto di vista citato, tuttavia, l'aspetto che convince di meno è la conclusione riguardo alle implicazioni delle tendenze in esame sull'importazione di manodopera. Ma di ciò si dirà piú oltre, mentre conviene ora riportare l'attenzione sulle dinamiche in atto e prevedibili degli investimenti esteri europei.

Nuovi orientamenti degli investimenti esteri diretti dopo la crisi petrolifera

La quadruplicazione dei prezzi del petrolio ha creato nel Mediterraneo meridionale potenzialità di sviluppo del tutto nuove, che in alcuni paesi stanno già traducendosi in realtà economiche di notevole rilievo. È ben noto che tale fenomeno ha costituito per le multinazionali manifatturiere europee — come per quelle americane e giapponesi — un motivo di interessamento. Nello stesso tempo, le imprese europee hanno ricevuto negli anni recenti una spinta non indifferente a proiettarsi all'esterno dal peggioramento del quadro economico (specie sotto il profilo dei costi di produzione) in Europa, nonché dai riallineamenti nelle parità monetarie.

Che ciò possa implicare importanti conseguenze sul piano della riduzione della domanda di lavoro nei paesi europei — e quindi dei flussi migratori — sembra tuttavia dubbio, per un complesso di ragioni.

Considerando dapprima le possibilità d'investimento diretto aperte dal recente trasferimento di ricchezza a favore dei paesi esportatori di petrolio, va anzitutto evidenziato che queste si sono rivelate per le imprese europee meno ampie e piú problematiche di quanto previsto nei momenti di maggiore euforia (nei mesi successivi alla crisi energetica). Oltre a ciò, si deve notare che gli investimenti progettati o in corso di realizzazione da parte di imprese europee sull'altra sponda del Mediterraneo corrispondono solo in piccola parte alle produzioni « in declino », ad alta intensità di lavoro, che l'Europa industrializzata avrebbe convenienza ad abbandonare, riducendo le sue necessità interne di manodopera.

I limiti incontrati dalle imprese multinazionali (anche non europee) sono di vario genere: ostacoli dovuti all'atteggiamento dei governi, carenze infrastrutturali, arretratezza dell'ambiente industriale, scarsità di tecnici e di manodopera specializzata. Inoltre, salvo poche eccezioni, la dimensione del mercato nei singoli paesi produttori di petrolio resta ridotta (anche per la distribuzione fortemente diseguale del reddito). E la prospettiva d'una integrazione tra i mercati arabi non appare abbastanza vicina.

Per le imprese europee una difficoltà ulteriore deriva dall'aspra competizione oligopolistica con le multinazionali statunitensi e le trading-companies giapponesi⁹⁵, avvantaggiate dal sostegno dei rispettivi governi (le prime anche dalla rilevante presenza nell'area del capitale bancario americano). L'impegno degli Stati Uniti in Medio Oriente è di vecchia data e va riferito ai loro fortissimi interessi attinenti alla sfera politica e militare, oltretutto naturalmente al petrolio; ma è ormai opinione ampiamente condivisa che dopo la crisi energetica esso si sia accresciuto, e di ciò le multinazionali manifatturiere americane non possono che trarre benefici. La presenza del Giappone è invece recente; malgrado ciò, le gravi preoccupazioni del paese per la stabilità degli approvvigionamenti petroliferi hanno indotto ad iniziative diplomatiche e proposte di cooperazione di indubbia efficacia, spianando la strada alle operazioni delle multinazionali da esso provenienti.

Per ciò che riguarda la natura degli investimenti effettuati o previsti da parte delle imprese europee, si può affermare che in linea generale, dati i vincoli posti dai paesi ospitanti, essi tendono ad essere ad alta intensità di capitale e spesso anche di tecnologia (lo stesso può dirsi dei programmi d'investimento delle multinazionali non europee).

In Iran, ad esempio, il capitale straniero è chiamato a partecipare ad un ambizioso piano d'industrializzazione imperniato sulla costruzione di giganteschi centri petrolchimici e siderurgici, e di industrie meccaniche per la produzione di beni strumentali; mentre l'Algeria rifiuta l'ingresso alle imprese straniere a meno che gli investimenti non comportino un reale trasferimento di tecnologie, contrastando consapevolmente ogni tentativo di creare forme di integrazione e specializzazione internazionale che riaffermino il ruolo subordinato dei paesi mediterranei nei confronti delle metropoli industrializzate.

Gli insediamenti industriali in settori ad alta intensità di lavoro sembrano invece essere numerosi in Tunisia e in Egitto, ovvero nei paesi che meno sono stati favoriti dall'aumento dei prezzi del petrolio, ed i cui processi d'industrializzazione appaiono in maggior misura caratterizzati da una logica di complementarità e dipendenza rispetto ai sistemi economici sviluppati.

Tali diversità nelle occasioni d'investimento offerte alle multinazionali possono essere ricondotte ai differenti modelli e obiettivi di sviluppo industriale adottati dai vari paesi.

Il progetto dell'Iran mira, com'è noto, a fare di questo paese

⁹⁵ Su ciò si veda L. G. Franko, *Les perspectives de co-entreprises industrielles dans les pays exportateurs de pétrole du Moyen-Orient et d'Afrique du Nord*, Paris, Ocde, 1975, pp. 9-11.

una moderna potenza industriale. Il piano di sviluppo iraniano si fonda principalmente sulle industrie di base, ma assegna grande importanza anche a quelle meccaniche e elettromeccaniche. I settori per i quali è prevista la maggior espansione (nell'attuale piano quinquennale) sono nell'ordine: meccanica (macchine, caldaie, pompe, compressori), minerali non metallici (per materiali da costruzione), siderurgia e metalli (cavi, tubi, sfruttamento delle miniere di rame), chimica (fertilizzanti, vernici, materie plastiche, gomma), mezzi di trasporto (automobili, trattori, ma anche riparazioni navali e costruzione di piccole petroliere), legname (paste per carta). Il programma appare volto ad evitare forme d'industrializzazione complementare (assemblaggio, lavorazioni finali, confezionamento), sostenendo la crescita di settori ad alta intensità di capitale e preparando una base per produzioni ad alta intensità di tecnologia. Ciò avviene — è interessante notare — nel paese che, dopo l'Egitto, è il più popoloso tra quelli del Medio Oriente e del Nord Africa⁹⁶. Alle società multinazionali viene richiesto di operare nei settori indicati, in accordo con gli orientamenti del piano. Ciò non toglie che, data l'assenza di un ceto imprenditoriale locale capace di dirigere un programma d'industrializzazione dell'ampiezza descritta, in Iran le multinazionali siano investite di un ruolo di considerevole importanza⁹⁷.

Il modello algerino, ugualmente orientato verso il mercato interno e incentrato sulle industrie di base e pesanti, si distingue da quello precedente soprattutto per il grado, assai minore, di presenza e libertà d'azione concesso alle imprese straniere. Ciò si deve evidentemente a pregiudiziali di carattere politico e ideologico, ma non è secondario il fatto che — diversamente dall'Iran — l'Algeria possa fare conto su una classe dirigente (burocratica) di notevoli capacità, oltretutto su una ben più ampia partecipazione popolare al processo di sviluppo — ciò che implica, ad esempio, più diffusa istruzione professionale, maggiore disponibilità di tecnici e personale specializzato, ecc. L'industrializzazione algerina è volta anch'essa a creare le basi per lo sviluppo di produzioni tecnologicamente avanzate. Ma in gran parte dei casi il contributo esterno di competenze e know how, altrove assicurato dalle società multinazionali, è stato ottenuto attraverso la pratica dell'acquisto di impianti « chiavi in mano » e « prodotti in ma-

⁹⁶ Ma gran parte della popolazione è tuttora dedita ad attività ancestrali. Questo pone problemi non indifferenti di istruzione e qualificazione professionale che si traducono, a breve e medio termine, in strozzature dell'offerta di lavoro a diversi livelli.

⁹⁷ Tale ruolo è stato però attribuito in misura preponderante alle imprese americane: all'inizio del 1975, su un totale di investimenti stranieri stimato pari a 8,8 miliardi di rials, 5,6 miliardi erano di provenienza statunitense.

no »⁹⁸. Quand'anche le imprese straniere sono state autorizzate ad entrare, esse hanno dovuto obbligatoriamente operare in società miste (con il partner algerino, generalmente l'agenzia governativa Sonatrach, sempre maggioritario).

I piani di sviluppo nei paesi del Golfo (Arabia Saudita, Unione degli emirati arabi, Kuwait, ecc.) configurano un altro modello di industrializzazione, i cui principali connotati sono: impulso all'espansione dell'industria di trasformazione dei prodotti petroliferi, della siderurgia e di altri settori metalliferi (alluminio); orientamento verso l'esportazione; ampie disponibilità finanziarie, ma nel contempo netta dipendenza dalle multinazionali per la tecnologia, il « management » e gli sbocchi di mercato. Lo sviluppo di produzioni labour-intensive non è evidentemente praticabile nei piccoli stati degli sceicchi, mentre in Arabia Saudita è impedito dalle preoccupazioni della monarchia per ogni modificazione del contesto socio-produttivo che possa mettere in pericolo le basi autocratiche del regime (e la formazione d'una classe operaia industriale avrebbe fatalmente tali conseguenze).

Differente carattere hanno i programmi d'industrializzazione della Tunisia e dell'Egitto. Entrambi i paesi hanno notevoli disponibilità di manodopera⁹⁹ ed un mercato ancora piuttosto ristretto. Ciò, unitamente alla carenza di mezzi finanziari, induce ad aprire le porte anche agli investimenti stranieri meno promettenti dal punto di vista del progresso industriale interno: quelli in produzioni labour-intensive, tecnologicamente mature e destinate all'esportazione. La Tunisia, che nel 1972 ha promulgato una legge volta ad attrarre il capitale straniero nelle industrie orientate all'esportazione, sembra essere oggetto d'interesse in particolare da parte degli investitori europei¹⁰⁰. L'Egitto, invece pur non rinunciando ad incentivare l'insediamento di produzioni evolute ed il trasferimento di tecnologia, offre alle imprese multinazionali alla ricerca di localizzazioni vantaggiose per le lavorazioni finali e l'esportazione dei loro prodotti lo stimolo della zona franca del Canale. Non è affatto da escludere, peraltro, che la zona franca possa interessare assai più che imprese europee quelle

⁹⁸ Negli anni recenti il primo tipo di contratto (per il quale il fornitore si impegna a costruire uno stabilimento o un impianto industriale operativo), che non di rado è stato fonte di delusioni per le difficoltà incontrate nel far partire la produzione una volta finita la costruzione degli impianti, ha lasciato sempre più spazio al secondo (per il quale il fornitore è tenuto a dimostrare che l'impianto funziona realmente ed è in grado di fabbricare il prodotto esattamente precisato nel contratto). Cfr. L. G. Franko, *op. cit.*, p. 16; e P. Judet in « Le Monde Diplomatique », febbraio 1976, p. 9.

⁹⁹ In particolare l'Egitto, che con 35 milioni di abitanti e un tasso d'incremento demografico del 2,5% ha ben 4 milioni di giovani tra i 15 e i 19 anni.

¹⁰⁰ Cfr. lo studio di Luciani, in questo volume per ulteriori informazioni sullo stesso punto.

statunitensi e giapponesi, le quali potrebbero utilizzarla come trampolino di lancio verso il mercato della Cee.

Dall'insieme dei casi visti, in breve, resta confermata l'idea che i progetti di sviluppo industriale recentemente avviati in Medio Oriente lascino assai poco spazio ad un trasferimento in questa direzione delle industrie europee piú arretrate e ad alta intensità di lavoro. Su ciò, d'altra parte, concordano vari osservatori¹⁰¹.

L'altro fenomeno emerso negli ultimi anni su cui, come s'è detto, occorre fissare l'attenzione ha riguardo ai nuovi fattori di spinta all'investimento estero delle imprese europee. Questi sono rappresentati essenzialmente da:

— la dinamica di costi di produzione nei paesi sviluppati europei (a confronto con altre aree);

— le modificazioni nelle parità tra le monete.

Il primo fattore può essere in parte ricollegato alla crisi energetica, ma in altra parte ha radici diverse e piú lontane. L'aumento dei prezzi del petrolio — come del resto l'impennata dei prezzi di molte materie prime industriali nel biennio precedente — ha colpito i paesi europei in modo particolare, data la loro accentuata dipendenza dall'estero per il normale flusso degli approvvigionamenti. Questo si è riflesso in aumenti del costo interno dell'energia e delle materie prime alquanto superiori a quelli registrati altrove — in particolare negli Stati Uniti. L'evoluzione del costo del lavoro è l'altro importante elemento che ha inciso sui costi di produzione. Sempre rispetto agli Stati Uniti, l'andamento di tale variabile è risultato sfavorevole fin dall'inizio degli anni 70 (per alcuni paesi anche da prima). Ciò è illustrato nella tab. III/33, in cui sono riportati (seconda colonna) i dati relativi agli incrementi delle retribuzioni orarie dei lavoratori salariati, espressi in valuta locale, per il periodo 1970-75. Il paragone con gli Stati Uniti rivela un divario assai marcato: nel quinquennio indicato, i livelli retributivi si sono elevati solamente del 48% negli Stati Uniti, mentre si sono innalzati dell'80%, in Germania, del 104% in Francia, del 130% in Belgio, del 134% in Gran Bretagna e del 168% in Italia.

Il secondo fattore rilevante per il confronto tra i costi di pro-

¹⁰¹ « Per la maggioranza i progetti in corso di esecuzione, di studio o di discussione implicanti la partecipazione delle imprese multinazionali della zona Ocse in paesi petroliferi del Medio Oriente sembrano anzitutto molto capitalistici », L. G. Franko, *op. cit.*, p. 7 (traduz. nostra). Anche Palloix, pur attribuendo molta importanza all'utilizzo del bacino mediterraneo come riserva di manodopera per le economie industrializzate europee, sottolinea che il decentramento produttivo in atto riguarda principalmente i settori capital-intensive: siderurgia e petrolchimica in primo luogo. Cfr. C. Palloix, *L'internationalisation du capital*, Paris, Maspero, 1975, pp. 105-6.

duzione — le variazioni nei cambi tra le monete — ha reso tali divergenze di evoluzione ancora più accentuate. Dato il deprezzamento del dollaro rispetto a tutte le monete dei paesi in esame (eccetto sterlina e lira) intervenuto in questi anni, il costo del lavoro in Europa espresso in dollari risulta essersi elevato di percentuali che vanno dal 120 a oltre il 200% (si veda la tab. III/33, terza colonna). In conseguenza di questi andamenti, il livello assoluto (in dollari) delle retribuzioni orarie, che nel 1970 appariva decisamente superiore negli Stati Uniti, a metà del 1975 toccava le punte più elevate in Svezia e in Belgio; le retribuzioni negli Stati Uniti erano pressoché identiche a quelle in Canada, Germania e Paesi Bassi, e rispetto ad esse solo quelle in Gran Bretagna e Giappone si mantenevano nettamente inferiori (si veda la tab. III/34). Il rafforzamento delle monete europee verso il dollaro, com'è chiaro, ha influenzato non solamente i confronti tra i livelli retributivi bensì anche quelli tra i costi di produzione d'ogni altra natura.

Tutto ciò ha mutato sensibilmente il quadro d'orientamento delle società multinazionali, sia statunitensi che europee. Difatti, mentre da un lato le società americane sembrano entrate in una fase di riflusso dall'Europa¹⁰² — che però alcuni contestano¹⁰³ — dall'altro gli inve-

TAB. III/33. *Variazioni percentuali dei costi di lavoro e dei tassi di cambio tra il 1970 e il 1975 nei principali paesi Ocse*

	Variaz. dei cambi contro il dollaro Usa	Aumenti delle compensazioni orarie in:	
		valuta locale	dollari Usa
Belgio	+35%	130%	211%
Gran Bretagna	— 7	134	116
Canada	+ 3	75	79
Francia	+29	104	163
Germania	+48	80	167
Italia	— 4	168	158
Giappone	+21	159	213
Paesi Bassi	+43	110	200
Svezia	+25	94	143
Stati Uniti	—	48	48

Fonte: First City National Bank, *Money International*, vol. 4, n. 4, maggio 1976, p. 2.

¹⁰² R. Howe, *I colori europei sul quanto multinazionale*, « Vision », maggio 1976, pp. 57-60.

¹⁰³ Cfr. P. Gacic. J. Gloaguen, *Non, les multinationales américaines ne fuient pas l'Europe*, « Les Nouvel Economiste », 3 maggio 1976, pp. 28-29.

TAB. III/34. *Retribuzioni orarie (in dollari Usa) nei principali paesi Ocse, 1970 e 1974-75*

	1970	1974	Metà 1975
Belgio	\$ 2,08	\$ 5,10	\$ 6,46
Gran Bretagna	1,48	2,61	3,20
Canada	3,46	5,50	6,20
Francia	1,74	3,41	4,57
Germania	2,32	5,31	6,19
Italia	1,75	3,48	4,52
Giappone	0,99	2,70	3,10
Paesi Bassi	1,99	4,96	5,98
Svezia	2,93	5,48	7,12
Stati Uniti	4,20	5,66	6,22

Fonte: si veda la tab. III/33.

stimenti esteri diretti dei paesi europei si stanno indirizzando assai piú che in passato verso gli Stati Uniti. L'incremento medio annuo di questi ultimi è stato negli anni recenti del 15-20% e nel 1975 l'entità del flusso ha oltrepassato i 2 miliardi di dollari (rispetto ad un ammontare cumulativo pari nel 1974 a 15 miliardi di dollari circa). Ciò che importa rilevare è che stanti le caratteristiche del mercato statunitense, nel quale la domanda si rivolge a prodotti piuttosto sofisticati, e data la disponibilità di manodopera altamente qualificata, gli investimenti europei tendono a concentrarsi nei settori tecnologicamente piú evoluti.

L'incentivo all'investimento estero fornito ai paesi europei dalla lievitazione dei costi interni e dalle variazioni nei tassi di cambio non si orienta necessariamente verso gli Stati Uniti. Ma, a parte i paesi del Medio Oriente e del Nord Africa di cui s'è detto, le alternative non sono molte.

Gli insediamenti industriali nei paesi dell'est possono essere profittevoli, ma la loro evoluzione è affidata ai ritmi del processo di distensione ed ha luogo con modalità corrispondenti alle esigenze dei paesi ospitanti (il che per le multinazionali costituisce un limite notevole).

Tra i paesi dell'Europa meridionale, rimarchevoli dimensioni e prospettive d'espansione del mercato si riscontrano solo in Spagna, e qui difatti il capitale industriale europeo sta affluendo in misura crescente. Allo stesso modo esso appare attratto dai poli di rapida industrializzazione in America latina (soprattutto Brasile) e nel sud est asiatico.

Al di là di tali paesi ed aree restano ben pochi luoghi nel mondo

in via di sviluppo in grado di assicurare l'insieme di condizioni ritenute necessarie per il decentramento delle industrie ad alta intensità di lavoro: e cioè bassi salari, produttività sufficientemente elevata, mercati in forte crescita, stabilità politica.

In conclusione, ciò che emerge dagli elementi sin qui considerati è assai più una tendenza allo sviluppo degli investimenti esteri europei nei settori ad alta intensità di capitale e tecnologia — per i quali si aprono nuove e interessanti opportunità tanto nei paesi produttori di petrolio quanto nel mercato statunitense — che non una tendenza all'espansione degli investimenti nelle industrie labour-intensive più arretrate.

In relazione allo schema di Vernon tali orientamenti possono essere spiegati considerando che il limite principale al trasferimento delle industrie ad alta intensità di lavoro nei paesi sottosviluppati — il problema delle dimensioni del mercato — dopo la crisi energetica sembra essersi reso più stringente. Mentre infatti i pochi paesi in via di sviluppo che dalla crisi sono stati avvantaggiati manifestano una chiara reticenza ad essere confinati strutturalmente alla periferia del sistema produttivo mondiale, accogliendo gli « scarti » delle economie industriali più evolute, moltissimi altri paesi arretrati colpiti dal rincaro del petrolio, che accetterebbero di buon grado ogni tipo di investimenti stranieri pur di ridurre gli squilibri della bilancia dei pagamenti, hanno oggi prospettive di crescita sconfortanti e tali da scoraggiare gli investitori internazionali ancor più che in passato.

Nello stesso tempo, se può essere azzardato affermare che a seguito delle modificazioni intervenute la posizione dei paesi europei e degli Stati Uniti nella divisione internazionale del lavoro è mutata sostanzialmente, nondimeno è indubbio che un numero crescente di multinazionali europee può attualmente operare negli Stati Uniti in forza del possesso di vantaggi tecnologici (conseguenti a innovazioni sviluppate in Europa) e sulla base d'una struttura conveniente dei costi relativi: dunque nella logica del secondo stadio di Vernon.

Nell'interpretazione delle tendenze descritte è utile far riferimento anche allo schema di Hymer. Non è necessario spiegare come l'improvvisa espansione delle potenzialità di sviluppo in Medio Oriente e le nuove occasioni offerte dal mercato statunitense creino condizioni per l'acutizzarsi dei conflitti oligopolistici. Ciò comporta che non poche imprese multinazionali siano indotte ad intraprendere operazioni in queste due aree al fine di tenere il passo con le iniziative dei gruppi rivali ed evitare di restare escluse dalla ripartizione oligopolistica di nuovi spazi di mercato, nei quali in seguito potrebbe essere molto più difficile entrare.

Tutto questo contribuisce a giustificare il fatto che gli investimenti

esteri europei tendano a concentrarsi nei settori capital e technology-intensive.

Ma a sostegno di tale tendenza vi è un altro elemento, da non trascurare: gli investimenti esteri nelle industrie a forte occupazione trovano un ostacolo assai notevole anche nella decisa opposizione dei sindacati interni. « Un fenomeno parallelo a quello verificatosi negli Stati Uniti sei o sette anni fa, con la grossa differenza che i sindacati europei detengono un potere politico infinitamente superiore »¹⁰⁴.

Su ciò comunque si tornerà nelle prossime pagine, in cui si cercherà di trarre una sintesi dei principali fattori che influenzeranno negli anni a venire i movimenti di capitale e lavoro in Europa e nel Mediterraneo.

Immigrazione e investimenti diretti: tendenze a medio e lungo termine

In linea generale, l'evoluzione dei flussi migratori e degli investimenti diretti nell'area studiata dipenderà da alcuni elementi principali:

- il ritmo e la durata del processo di ripresa in atto da qualche tempo nelle maggiori economie industrializzate;
- l'andamento dei prezzi del petrolio;
- l'intensità dei conflitti di classe nei paesi d'immigrazione.

Pervenire a delle conclusioni riguardo alle future tendenze dei movimenti di capitale e lavoro presenta difficoltà non soltanto per l'incertezza circa le prospettive di questi stessi fattori causali, ma anche per il fatto che ognuno di essi determina sui flussi in esame conseguenze complesse. Tali conseguenze, inoltre sembrano differenti a seconda che si faccia riferimento ad un periodo medio o lungo.

Ciò dato, qui ci si limiterà ad illustrare le connessioni che appaiono più significative e a tentare di coordinare le impressioni prevalenti in una visione d'insieme.

L'economia statunitense è ormai già nel suo secondo anno di ripresa. Il Pnl nel 1976 è cresciuto a un tasso pari al 7%. Il processo appare consolidato, e sostenuto da una spinta che viene dal consumo interno, ma le autorità monetarie lo stanno controllando con grande attenzione nella convinzione che il miglior incentivo ad una regolare espansione della domanda sia rappresentato dalla stabilità dei prezzi. L'inflazione, in effetti, è stata mantenuta nel 1976 ad un tasso compreso tra il 5 e il 6%. Il lato negativo di tale politica è che le importazioni crescono con lentezza e gli effetti propulsivi della ripresa americana tardano a comunicarsi alle altre economie.

Per molti paesi europei ciò non è incoraggiante, in quanto la po-

¹⁰⁴ R. Howe, *op. cit.*, p. 57.

litica di rilancio sembra fondarsi in buona misura su aspettative di sviluppo delle esportazioni. L'economia tedesca ha però ricominciato a marciare (anch'essa dietro lo stimolo della domanda interna di consumo), con qualche effetto di traino sugli altri paesi. Poiché quasi tutte le economie stanno ancora operando notevolmente al di sotto del loro potenziale produttivo, vi è ragione di sperare che le pressioni inflazionistiche non costringano ad arrestare troppo presto la tendenza espansiva. Le probabilità di riuscire a contenere il riacutizzarsi dell'inflazione, d'altra parte, sono legate a medio termine alla ripresa degli investimenti. Ma — ulteriore complicazione — « un vero e proprio boom degli investimenti che venisse ad aggiungersi ad una vigorosa tendenza ascendente dei consumi privati e pubblici, potrebbe essere altrettanto pericoloso quanto una mancata ripresa della spesa per beni capitali »¹⁰⁵, creando tutte le premesse per una nuova ondata inflazionistica e quindi per provvedimenti di tipo restrittivo.

In questa situazione, la via per avvicinarsi ai tassi di sviluppo degli anni 60 sembra essere quella — problematica ma non impercorribile — di un'espansione controllata della spesa totale, che assicuri l'aumento della quota degli investimenti a scapito dei consumi.

Tale indirizzo costituisce anche la condizione principale perché il riassorbimento degli ampi margini di disoccupazione in Europa (quasi 5 milioni stimati nell'area comunitaria nella prima parte del 1976) progredisca con ritmi adeguati alla dimensione del problema. Un'altra condizione è però che gli investimenti non siano finalizzati in misura troppo larga ad operazioni di razionalizzazione produttivistica (come negli anni precedenti).

Ad ogni buon conto, non pare il caso di essere troppo ottimisti riguardo alla possibilità di ottenere un riassorbimento massiccio della disoccupazione nel breve e medio termine. Alla Cee si è recentemente valutato che per riportare la disoccupazione intorno ai livelli precedenti alla crisi sarebbe necessario che i paesi della Comunità si sviluppassero ad un tasso medio annuo del 4,5% di qui al 1980: compito quantomeno impegnativo.

Che questi andamenti non favoriscano nuovi afflussi di lavoratori stranieri nei paesi sviluppati europei è piuttosto evidente. Ma il limite al reingresso degli immigrati in tali paesi sembra essere dato molto più dalla debole crescita prevista dalla domanda di lavoro che dalla concorrenza esercitata dai lavoratori locali disoccupati.

La tesi secondo la quale, alla lunga, i disoccupati locali accetterebbero di subentrare agli stranieri nelle attività più pesanti, rischiose e meno pagate lascia infatti molto dubbiosi. Anzitutto tale eventualità

¹⁰⁵ Banca dei regolamenti internazionali, *op. cit.*, p. 21.

appare in forte contraddizione con un sistema di valori e aspettative sociali diffuso a livello di massa (e consolidato da vent'anni di progresso economico), nel quale vi è posto per i mutamenti di status ma solo se avvengono verso l'alto. Segni che tale sistema abbia iniziato ad essere eroso al momento non se ne vedono molti. In vari paesi, tra cui quelli maggiormente afflitti dalla disoccupazione, buona parte dei disoccupati giovanili (che a loro volta rappresentano una notevole quota dei disoccupati totali) sono in possesso di titoli di studio superiori. La loro condizione di disoccupati coesiste con vuoti di offerta di lavoro in alcune categorie di attività che richiedono livelli d'istruzione assai meno approfondita. Ma l'aggiustamento nel mercato non si realizza (malgrado il processo tendenziale di dequalificazione della forza lavoro « intellettuale »). L'aspettativa resta quella di un impiego, sia pure posposto, in occupazioni adeguate al livello degli studi fatti — nonché allo status sociale della famiglia di origine. Nella restante massa dei disoccupati il sistema di aspettative rivela una persistenza non minore. Tenuto conto anche degli orientamenti complessivi di strategia sindacale, è difficile credere che gli operai qualificati in stato di disoccupazione possano accettare il declassamento ai ruoli subordinati ed alle attività professionali elementari finora assegnati agli stranieri. Una simile prospettiva è ipotizzabile solo assumendo che le condizioni dei mercati del lavoro europei si deteriorino fino a dar luogo a fenomeni disoccupazionali della gravità e della durata di quelli sperimentati nella crisi dei primi anni 30. Ma anche gli osservatori più cauti non sono ormai più inclini a un tale pessimismo. E d'altra parte l'elevato livello di reddito procapite oggi acquisito praticamente in tutti i paesi europei industrializzati assicura margini assai maggiori per sopperire al mantenimento della manodopera eccedente.

A parte ciò, è alquanto verosimile che resistenze ad una conversione dell'utilizzo della manodopera interna nel senso indicato provengano anche dai datori di lavoro: giacché l'inserimento massiccio dei lavoratori locali nelle occupazioni più servili, sporche e pericolose non potrebbe avere luogo senza indurre forti richieste di miglioramenti nelle condizioni di lavoro e nei livelli retributivi. (Il diffondersi della crisi economica, se ha indebolito la forza rivendicativa dei lavoratori locali, non ha certo eliminato i dislivelli rispetto alla manodopera straniera e i numerosi vantaggi che questa presenta per i datori di lavoro).

Il problema della scarsa disponibilità della manodopera locale a svolgere le attività socialmente meno gratificanti, del resto, non esiste solo nei paesi europei. Un recente studio ha messo in rilievo come negli Stati Uniti (in cui vi sono attualmente oltre 7 milioni di disoc-

cupati) le proiezioni al 1980 indichino una progressiva contrazione dell'offerta di lavoro per molte categorie di attività alla base della struttura professionale¹⁰⁶.

Tutto questo porta a ritenere che la disoccupazione interna dei paesi sviluppati europei abbia sui flussi d'immigrazione effetti di contenimento molto minori di quanto possa apparire a prima vista. Non solo, ma (come già detto), data la complementarità tra le due sezioni dei mercati del lavoro, molte misure adottate dalle autorità di politica economica a sostegno dei livelli occupazionali dei lavoratori locali tenderanno a sostenere anche l'occupazione dei lavoratori stranieri.

L'intensità e la durata della ripresa in Europa non mancheranno di influenzare altresì l'evoluzione degli investimenti esteri diretti. Seppure le decisioni d'investimento vengano prese generalmente attribuendo scarso peso agli andamenti del ciclo economico (e rilievo determinante a considerazioni strategiche di lungo periodo), è indubbio che un prematuro arresto del processo d'espansione in Europa — specie se avvenisse in concomitanza con uno sviluppo stabilmente sostenuto della domanda aggregata in altri mercati — sarebbe un fattore favorevole all'intensificarsi delle operazioni estere del capitale europeo.

Sull'evoluzione degli investimenti esteri, tuttavia, avrà forse maggiori conseguenze il secondo dei fattori prima menzionati, ossia l'andamento dei prezzi del petrolio.

Nell'esperienza della crisi recente il rialzo del costo del greggio ha già dimostrato di influire sulle tendenze degli investimenti, per diverse vie. La prima di queste vie è stata commentata e attiene alle modificazioni delle prospettive di espansione dei diversi mercati. Eventuali futuri aumenti dei prezzi del petrolio rafforzerebbero l'interesse degli investitori europei per il Medio Oriente ed anche per l'economia americana (meno sensibile alla variabile in esame).

La seconda passa attraverso le ripercussioni sulle bilance dei pagamenti. La crisi energetica si è tradotta, com'è noto, in forti disavanzi commerciali nel caso di molti paesi europei e in notevoli deterioramenti della bilancia nel caso di diversi altri (con l'eccezione della Germania). A differenza dell'elemento precedente, questo ha posto dei limiti ai movimenti in uscita di capitale a lungo termine. Ultimamente, è vero, le ragioni di scambio dei paesi importatori di petrolio sono migliorate; ma nei prossimi anni, se i disavanzi petroliferi tornassero ad aumentare a seguito di ulteriori rincari del greggio, l'esportazione di capitale potrebbe essere ancora alquanto ostacolata (specie nell'ipotesi d'un contemporaneo rallentamento dei flussi in entrata

¹⁰⁶ H. Wool, *Future Labour Supply for Lower Level Occupations*, « Monthly Labour Review », marzo 1976, pp. 22-31.

di capitale statunitense). Inoltre, ogni sforzo effettuato da parte di tali paesi per compensare i disavanzi petroliferi con degli avanzi non-oil non potrebbe che scoraggiare il trasferimento all'estero di industrie manifatturiere (anche arretrate) in grado di contribuire ad un miglioramento della bilancia commerciale. I riflessi sulle bilance dei pagamenti tuttavia potrebbero, per altro verso, esercitare effetti di spinta all'investimento estero, in connessione con l'aspetto visto prima: se cioè si avesse un peggioramento delle prospettive di ripresa nei paesi europei, dovuto a interventi restrittivi finalizzati al riequilibrio dei conti con l'estero.

Sui movimenti migratori l'aumento dei prezzi del petrolio, associato alla recessione mondiale, ha inciso non solamente attraverso la conseguente flessione della domanda di lavoro in Europa, ma anche tramite gli effetti di riorientamento degli investimenti esteri europei. La crisi internazionale, come osservato, ha colpito con particolare durezza i paesi in via di sviluppo non esportatori di petrolio, che hanno visto crescere la distanza rispetto al mondo industrializzato. Ciò può indurre — e indurrà tanto più, nel caso di altri rincari del greggio — le imprese europee a rinunciare a progetti d'investimento nel Terzo mondo, orientandole in maggior misura ad investire nei paesi sviluppati, che nonostante tutte le loro difficoltà hanno avuto nei passati cinque anni un tasso medio di crescita superiore ed ora si trovano più avanti sulla via della ripresa. Ma in questo caso, gli investimenti europei all'estero non consentiranno il trasferimento dei settori manifatturieri meno evoluti, nei quali la manodopera straniera raggiunge gli indici di concentrazione più elevati.

Non pare probabile, invece, che i nuovi poli di sviluppo industriale sorti dopo la crisi energetica nei paesi arabi possano dare origine a « deviazioni » verso sud dei flussi migratori finora diretti verso i paesi sviluppati d'Europa. Da un lato, il mondo arabo dispone di riserve di lavoro piuttosto ampie, specie sotto forma di disoccupazione nascosta (l'agricoltura è ancora il settore d'occupazione predominante nella maggior parte dei paesi), e tali da poter compensare le carenze di manodopera avvertite in alcune aree e alcuni stati con movimenti migratori interni. Dall'altro, nulla impedisce che eventuali fenomeni di importazione di lavoro riguardino manodopera extraeuropea: come paiono indicare recenti misure di reclutamento di lavoratori coreani e filippini adottate dall'Iran, e le intenzioni di far ricorso a manodopera indiana e pakistana manifestate dall'Arabia Saudita.

Quanto al terzo fattore rilevante — l'intensità dei conflitti sociali nei paesi d'immigrazione —, esso pure sembra suscettibile d'avere ampie e complesse implicazioni. La lotta tra le classi per la distribuzione del reddito può essere anzi considerata l'aspetto decisivo,

da cui soprattutto dipendono le scelte d'investimento delle imprese europee ed anche, conseguentemente, l'evoluzione dei flussi migratori.

Ad esso, tra l'altro, si connette assai strettamente il primo dei fattori esaminati. È chiaro infatti che sulle possibilità di ripresa delle economie europee la pressione dei salari sui profitti può avere riflessi cruciali. Va notato al riguardo che negli anni recenti il deterioramento della redditività delle imprese si è accompagnato ad « un aumento — graduale nel lungo periodo, poi più marcato nel corso della recessione — della quota del reddito da lavoro sul reddito nazionale. Nel momento in cui il peggioramento delle ragioni di scambio dei paesi industriali... avrebbe dovuto comportare una stabilizzazione, o forse addirittura una caduta dei salari reali, è accaduto l'opposto: i salari hanno continuato a salire più velocemente del costo della vita, con la sola notevole eccezione degli Stati Uniti. Il peso dell'aggiustamento è quindi ricaduto quasi per intero sui profitti »¹⁰⁷. Non sorprende quindi che nel processo di ripresa attualmente in corso il rilancio degli investimenti tardi a realizzarsi. Ma tale ritardo può a sua volta influire sulle prospettive d'espansione. È vero che la ripresa pare svilupparsi in certi paesi secondo linee favorevoli ad una redistribuzione del reddito a vantaggio dei profitti. Ciò vale, oltretutto per gli Stati Uniti, soprattutto per la Germania, dove le moderate rivendicazioni salariali dei primi mesi del 1976 sembrano creare le condizioni adatte per un recupero degli utili aziendali. Tuttavia, in altri paesi il consenso sociale necessario per consolidare la redditività delle imprese e stimolare nuovi investimenti è un dato assai meno acquisito.

Il controllo della forza rivendicativa della classe operaia europea, come più volte ribadito, è stato ottenuto dalle classi dominanti — fino alla crisi energetica — in larga parte facendo assegnamento sull'importazione di manodopera straniera. S'è visto però come non manchino ragioni per pensare che negli anni a venire il sostegno ai profitti d'impresa venga ricercato più che in passato nell'esportazione di capitale.

Tra queste ragioni, una di cui ancora non s'è detto ma che presenta interesse particolare è sottolineata in un contributo recente di autori vari¹⁰⁸. L'analisi individua quale asse portante della strategia capitalistica nei paesi sviluppati d'Europa lo smantellamento della metropoli industriale, vista come concentrazione proletaria e punto di forza delle lotte operaie condotte in un crescendo d'intensità nell'arco degli anni 60 e più ancora nel periodo successivo al '68. « La ricostru-

¹⁰⁷ Banca dei regolamenti internazionali, *op. cit.*, p. 23.

¹⁰⁸ M. R. Andreola, G. Capitani, P. Laureano, G. Paba, *La redistribuzione multinazionale delle attività produttive: verso una nuova geografia della forza lavoro*, « Quaderni del territorio », n. 1, 1976, pp. 31-99.

zione di margini di profitto adeguati, la ricostituzione di rapporti di produzione e di potere squilibrati a proprio favore, il ristabilimento di alti saggi di produttività si danno oggi per il capitale come capacità integrata di comprimere la base produttiva sociale e la classe operaia ad essa legata nelle metropoli dello sviluppo e di esportare in altre aree i meccanismi della sua formazione »¹⁰⁹. Il decongestionamento delle aree metropolitane necessario al capitale per riprendere il controllo sui meccanismi distributivi non si compie obbligatoriamente a livello internazionale: l'attacco alla specifica composizione sociale della forza lavoro nelle metropoli è portato anche attraverso le operazioni di decentramento della produzione entro i singoli paesi. Ma l'estendersi della base produttiva sociale non è arrestato dai confini nazionali, e procede configurando una struttura di produzione di merci distribuita su scala multinazionale e in cui le diverse aree produttive si presentano come segmenti specializzati.

Questo approccio — che dal punto di vista analitico sembra alquanto fecondo, fornendo una spiegazione unitaria di fenomeni in apparenza separati come il riassetto del territorio, il decentramento produttivo e l'investimento estero diretto — coglie e mette in rilievo una tendenza certamente operante. Si può tuttavia dubitare che, nel caso delle economie europee, questa si affermi sulle molte tendenze contrarie, producendo nel prossimo futuro conseguenze determinanti sull'investimento estero e sui movimenti migratori.

Un motivo di dubbio, tra i tanti, è la forza già conquistata (malgrado tutto) dal movimento operaio europeo. Non meno che negli Stati Uniti, le organizzazioni sindacali in Europa (e l'opinione pubblica) insorgerebbero contro tentativi di esportazione di capitali — e posti di lavoro — su larga scala. E data la loro maggiore incidenza politica, sarebbero in grado di creare alle multinazionali europee molti problemi. Già ora, esempi in tal senso non mancano. Recentemente in Olanda l'annuncio della Akzo che due stabilimenti sarebbero stati chiusi nel quadro d'una ristrutturazione del gruppo a livello internazionale ha suscitato in tutto il paese reazioni violente; e in Francia le intenzioni manifestate dalla Pechiney di ridurre i suoi investimenti interni per espandere le attività estere sono bastate a indurre i partiti della sinistra a chiedere la sua nazionalizzazione. Ugualmente significativo può considerarsi il conflitto tra le maestranze e la direzione della Volkswagen provocato dall'insediamento di una fabbrica negli Stati Uniti. Alla fine, è vero, lo stabilimento è stato aperto. Ma se tali iniziative dovessero intensificarsi la decisione dei vertici sindacali e dei lavoratori nel contrastarle non potrebbe che aumentare.

¹⁰⁹ G. Capitani, *ibidem*, pp. 44-45.

A medio e lungo termine, in ogni caso, pare difficile che le operazioni all'estero delle imprese europee siano tali da modificare sostanzialmente il quadro dei movimenti di capitale e lavoro nel Mediterraneo. Comparando infatti le tendenze demografiche e le prospettive di allargamento delle capacità produttive (per investimenti interni ed esteri) in Europa, Nord Africa e Medio Oriente¹¹⁰ non risulta che entro il 1980-85 il riequilibrio nella dislocazione geografica del lavoro e del capitale possa essere raggiunto.

A ciò va aggiunto che alcuni settori in cui i lavoratori stranieri sono massicciamente presenti in Europa — come i servizi e le costruzioni — non possono per loro natura essere localizzati all'estero.

Trarre conclusioni da questa serie di elementi contraddittori sulla futura evoluzione dei flussi di capitale e manodopera nell'area in esame è quanto mai problematico. L'impressione prevalente tuttavia è che per i paesi dell'Europa sviluppata il sostegno ai profitti, in molti settori arretrati ma non facilmente « esportabili », continuerà ad essere dato primariamente dalla manodopera straniera. La trasformazione della periferia sociale interna (costituitasi con l'immigrazione) in una periferia geografica esterna (legata da vincoli di dipendenza) non appare un processo agevole né realizzabile nel volgere di pochi anni.

¹¹⁰ Ocde, Centre de Développement, *Tableau de Bord*, documento presentato al Seminario di Vienna su: « Un redeploiement juste et équilibré des ressources en main d'oeuvre et des capacités d'absorption et d'investissements entre les pays méditerranéens », luglio 1975.

Riferimenti bibliografici (non citati nel testo)

A. Movimenti migratori

- Aa.Vv., *L'emigrazione dal bacino mediterraneo verso l'Europa industrializzata*, a cura dell'Istituto di Demografia dell'Università di Roma, Milano, F. Angeli, 1976.
- Allaya M., *Les migrations internationales des travailleurs du Bassin Méditerranéen*, « Options méditerranéennes », n. 18, Paris, 1973.
- Bain T., Panga A., *Foreign Workers and the Intra-industry Wage Structure in West Germany*, « Kyklos », 1972, pp. 820-24.
- Böhning W. R., *Quelques réflexions sur l'émigration des travailleurs du bassin méditerranéen*, « Revue Internationale du Travail », vol. 111, n. 3, Bit, Genève, 1975.
- Böhning W. R., *The Migration of Workers in the United Kingdom and the European Community*, London, Oxford University Press, 1972.
- Bowles S., *Migration as Investment: Empirical Tests of the Human Investment Approach to Geographical Mobility*, « Review of Economics and Statistics », 1970.
- Brinley T., *Migration and Economic Growth*, Cambridge, Cambridge University Press, 1973.
- Drettakis E. G., *Changes in the Composition and Sectoral Distribution of Migrant Workers in West Germany, 1960-72*, « International Migration », vol. XI, n. 4, 1973.
- Eec Commission, *Etude comparative des politiques migratoires des états membres de la Cee à l'égard des pays tiers*, Bruxelles, 1971.
- Eec Commission, *La libre circulation de la main d'oeuvre et les marchés du travail dans la Cee*, Bruxelles, annuale.
- Ilo, *Migrant Workers*, Report VII (1), International Labour Conference, 59th Session, 1974.
- Ilo, *Some Growing Employment Problems*, Genève, 1974.
- Kindleberger C. P., *International Economics*, Kennet Irwin, 1968.
- Livi Bacci M., *L'emigrazione italiana verso l'Europa: elementi per un bilancio economico e sociale*, « Rassegna Economica », genn.-febb. 1973.
- Livi Bacci M., *The Demographic and Social Pattern of Migrants from the South European Countries*, Firenze, 1972.
- Marshall A., *The Import of Labour: the Case of the Netherlands*, Rotterdam University Press, 1973.
- Mayer K. B., *Intra-European Migration During the Past Twenty Years*, « International Migration Review », vol. 9, n. 32, 1975.
- Nikolinakos M., *Germany: the Economics of Discrimination*, « Race Today », vol. 3, n. 11, London, 1971.
- Ocde, *Le problème de l'emploi dans les pays en voie de développement*, Paris, 1971.
- Ocde, *Politique de main d'oeuvre en Allemagne*, Paris, 1974.
- Ocde, *Politique de main d'oeuvre en France*, Paris, 1973.
- Ocde, *Système d'Observation Permanente des Migrations, Rapports Annuels*, Paris.
- Schiller G., *La regulation des migrations. Aperçu de quelques politiques, notamment en République fédérale d'Allemagne*, « Revue Internationale du Travail », vol. 111, n. 4, Bit, Genève, 1975.
- Tapinos G., *L'economie des migrations internationales*, Paris, Armand Colin, 1974.

- Todaro M., *A Model of Labour Migration and Urban Unemployment in Less Developed Countries*, « American Economic Review », marzo 1969.
- Trebous M., *Migrations et développement: le cas de l'Algérie*, Paris, Ocede, 1970.
- Zolotas M. X., *La migration internationale des travailleurs et de développement économique*, « Economie Appliquée », n. 4, Paris, 1967.

B. *Investimenti esteri diretti*

- Business International, *Business Prospects in the Middle East*, New York, 1975.
- Comito V., *Multinazionali ed esportazione di capitale*, Roma, Editori Riuniti, 1976.
- Demailly S., Le Moal Y., *Avenir industriel du Bassin Méditerranéen*, Oream, Marseille, dicembre 1973.
- Dunning J. H., *Studies in International Investment*, London, George Allen & Unwin, 1970.
- Dunning J. H., *The Determinants of International Production*, « Oxford Economic Papers », novembre 1973.
- Dunning J. H., *The Future of the Multinational Enterprise*, « Lloyds Bank Review », luglio 1974.
- Gruber W., Metha D., Vernon R., *The R and D Factor in International Trade and International Investment of United States Industries*, « Journal of Political Economy », vol. LXXV, febbraio 1967.
- Hellmann R., *Gli investimenti internazionali in Europa*, Milano, F. Angeli, 1975.
- Kindleberger C. P., *American Business Abroad*, New Haven, Yale University Press, 1969.
- La Documentation Française, *Firmes multinationales et division internationale du travail*, Paris, 1975.
- Lall S., *Multinational and Development: a New Look*, in « National Westminster Bank Quarterly Review », febbraio 1975.
- Levinson C., *Capital, Inflation and Multinationals*, London, George Allen & Unwin, 1971.
- Machlup F., Salant W. S., Tarshis L., *International Mobility and Movement of Capital*, National Bureau of Economic Research, New York, 1972.
- Murray R., *Underdevelopment, International Firms and the International Division of Labour*, in Aa.Vv., *Towards a New World Economy*, Rotterdam University Press, 1972.
- Ocde, *Le role des investissements privés étrangers dans le développement*, Paris, 1974.
- Ocde, *Les investissements étrangers en Yougoslavie*, Paris, 1974.
- Ocde, *Objectifs et instruments des politiques industrielles*, Paris, 1975.
- Ocde, *Rapport intérimaire sur les entreprises internationales*, Paris, 1974.
- Palloix C., *Les firmes multinationales et le procès d'internationalisation*, Paris, Maspero, 1973.
- La Documentation française, *Schéma général d'aménagement de la France, Regard prospectif sur le Bassin Méditerranéen*, Paris, 1973.

Indice delle tabelle

Introduzione

pag. 10 Int./1 - Indicatori industriali dei paesi mediterranei

Capitolo primo

- 15 I/1 - Crediti in eurovaluta pubblicamente annunciati, 1972-76
17 I/2 - Nuove emissioni di obbligazioni internazionali, 1973-76
22 I/3 - Investimenti diretti degli Stati Uniti nei paesi in via di sviluppo, fine 1967
33 I/4 - Apporto finanziario bilaterale dei paesi Opec ai paesi meno sviluppati, 1974-75 (impegni)

Capitolo secondo

- 44 II/1 - Ripartizione percentuale del numero di filiali manifatturiere di imprese multinazionali non americane nel Mediterraneo per paese e per gruppi merceologici (al 1-1-1971)
45 II/2 - Ripartizione percentuale del numero di filiali manifatturiere di imprese multinazionali americane nel Mediterraneo per paese e per gruppi merceologici (al 1-1-1968)
46 II/3 - Ripartizione percentuale per paese di origine delle filiali delle multinazionali non americane nel Mediterraneo (al 1-1-1971)
47 II/4 - Ripartizione percentuale del numero di filiali di multinazionali non americane a seconda del paese e del mercato principale delle filiali (al 7-7-1971)
48 II/5 - Valore contabile degli investimenti delle società americane in alcuni paesi alla fine del 1973
48 II/6 - Indicatori relativi alle filiali di imprese multinazionali appartenenti alle 500 più grandi imprese industriali spagnole, 1973
49 II/7 - Turchia: percentuale delle filiali di imprese multinazionali sulle vendite del settore manifatturiero, 1973

Capitolo terzo

pag. 88	III/1	- Numero di lavoratori migranti nel 1974 (stime)
89	III/2	- Lavoratori stranieri in percentuale dei lavoratori occupati
92	III/3	- Tassi di attività degli immigrati in Germania, 1970
92	III/4	- Tassi di attività degli immigrati in Francia, 1968
94	III/5	- Germania: durata del soggiorno dei lavoratori migranti (in %)
96	III/6	- Immigrati in Francia per industria e sesso, 1968
97	III/7	- Composizione socioeconomica dei lavoratori dipendenti d'età superiore ai 15 anni in Germania (giugno 1961 e autunno 1968)
98	III/8	- Distribuzione occupazionale dei lavoratori stranieri in Germania per settore (in %)
99	III/9	- Distribuzione occupazionale dei lavoratori locali e stranieri in Germania per settore manifatturiero (settembre 1972)
100	III/10	- Lavoratori stranieri controllati in Svizzera: gruppi professionali divisi per sesso (agosto 1968)
101	III/11	- Distribuzione percentuale dei lavoratori locali e stranieri per settore manifatturiero in Svizzera, 1971
102	III/12	- Germania: donne immigrate per settore d'attività, 1971
109	III/13	- Salario mensile dei lavoratori stranieri (maschi) per nazionalità in Francia, 1970
110	III/14	- Salario mensile delle lavoratrici straniere per nazionalità in Francia, 1970
110	III/15	- Risorse medie mensili dei lavoratori stranieri in Francia, 1970
132	III/16	- Lavoratori stranieri ammessi ad entrare in sei paesi europei
132	III/17	- Rapporto tra rimpatri e ingressi dei lavoratori stranieri in Germania (in %)
132	III/18	- Numero di lavoratori stranieri in Germania per nazionalità
141	III/19	- Ammontare cumulativo degli investimenti esteri diretti dei principali paesi, 1967 e 1971
142	III/20	- Produzione internazionale ed esportazioni dei principali paesi, 1971
142	III/21	- Investimenti esteri diretti di Giappone, Rft, Regno Unito, Stati Uniti, 1960-72
143	III/22	- Flussi di capitale tra la Francia e il resto del mondo, 1962-70
143	III/23	- Flussi di capitale tra la Germania e il resto del mondo, 1965-74
144	III/24	- Distribuzione settoriale degli investimenti esteri diretti statunitensi nei paesi sviluppati e in via di sviluppo, fine 1972 (in %)
145	III/25	- Distribuzione delle sussidiarie di imprese multinazionali statunitensi e non statunitensi
146	III/26	- Investimenti diretti di sette paesi europei nei paesi in via di sviluppo, fine 1967
148	III/27	- Investimenti diretti di sette paesi europei nel Mediterraneo, fine 1967
149	III/28	- Investimenti diretti degli Stati Uniti nel Mediterraneo, fine 1967
150	III/29	- Investimenti diretti dei membri del Cad nel Mediterraneo, fine 1973
150	III/30	- Investimenti diretti degli Stati Uniti in Europa meridionale e Medio Oriente per settore, fine 1973

pag. 154	III/31 - Distribuzione del numero di sussidiarie di imprese non statunitensi in funzione del mercato principale (1-1-1971)
164	III/32 - Tassi medi di disoccupazione nei principali paesi Ocse, 1966-75
174	III/33 - Variazioni percentuali dei costi di lavoro e dei tassi di cambio tra il 1970 e il 1975 nei principali paesi Ocse
175	III/34 - Retribuzioni orarie nei principali paesi Ocse, 1970 e 1974-75

Finito di stampare nel luglio 1977
Presso le Grafiche B.G.
via rossini, 10 - rastignano - bologna (Italy)

NUOVA SUL VOSTRO TAVOLO

OLIVETTI STUDIO 46

Non una piccola portatile,
ma facilmente trasportabile.
Grande nelle prestazioni,
ma per nulla ingombrante.
Forte, stabile, fatta per lavorare.



olivetti

Tecnologia

**questa parola ha un'anima:
ecologia**

L'ecologia è oggi una coscienza critica che pone una domanda importante:
se sia possibile, cioè, conciliare lo sviluppo tecnologico
con la tutela dell'ambiente.

La Fiat ne è convinta. Lo dimostra con il suo impegno in diversi settori,
a conferma della "volontà di continuare".

ENERGIA

Il Settore Energia opera, nel campo della generazione di energia elettrica,
tramite le centrali elettronucleari e quelle turbogas che,
essendo complementari, consentono
di ridurre al minimo il costo di gestione dell'intero sistema elettrico
e di utilizzare in modo ottimale le risorse disponibili.

RICERCA

Il Centro Ricerche realizza avanzati studi per la tutela dell'ambiente
e per il risparmio energetico.
Nel suo campo d'interesse rientrano:
gli interventi per il disinquinamento di grandi aree urbane,
la riconversione dei rifiuti civili e lo smaltimento di quelli industriali.

INGEGNERIA CIVILE E TERRITORIO

Questo Settore studia, tra l'altro,
la depurazione delle acque urbane,
il trattamento ed il recupero dei rifiuti industriali,
l'utilizzo dei fanghi residui della verniciatura industriale
per la produzione di pannelli truciolari.

COMPONENTI

Il Settore Componenti produce una linea completa
di strumenti elettronici d'avanguardia
per la rilevazione dei gas inquinanti nell'aria,
per la più precisa individuazione
dei livelli di inquinamento
e la progettazione
dei mezzi di protezione ambientale.

FIAT

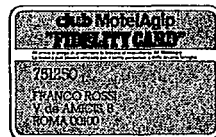
La volontà di continuare.



Un buon albergo è proprio come i MotelAgip

Al punto giusto del viaggio,
prima del traffico delle città,
accogliente e aggiornato. Camere
comode e tranquille, servizi per
l'automobile.

Nei MotelAgip dei centri più
importanti sono a disposizione sale
per meeting e incontri d'affari.



I MotelAgip
diventano ancora
più convenienti
per i clienti "fedeli"
con i vantaggi della Fidelity Card ed
i premi dell'operazione fedeltà.

Un buon albergo è proprio
come i MotelAgip.

MotelAgip

Conviene ogni volta di più.



Agevolazioni per i soci ACI.

Per informazioni rivolgersi a: SEMI P.le E. Mattei, 1
00144 ROMA - Tel. 06/59009387 - Telex 59083

ANCONA - BARI - BOLOGNA - BRESCIA - CAGLIARI - CATANIA - CATANZARO - CORTINA D'AMPEZZO - COSENZA - CREMONA - FIRENZE NORD - GELA -
GROSSETO - LIVORNO - MACERATA - MATELICA - MUCCIA - MACOMER - MARSALA - MILANO TANGENZIALE OVEST - MILANO SUD (AUTOSOLE) - MODENA
NORD - MODENA - MONTALTO DI CASTRO - NAPOLI - NUORO - PALERMO - PESCARA NORD - PISTICCI - ROCCARASO - ROMA OVEST (AURELIA) - SARZANA
SASSARI - SAVONA - SCIACCA - SESSA AURUNCA - SIRACUSA - SPOLETO - TORINO - TRENTO - TRIESTE-DUINO - UDINE - VARALLO - VERONA - VICENZA



STORIA DEL CINEMA

di **GIANNI RONDOLINO**

Dalle origini ad oggi, paese per paese, periodo per periodo, l'opera ripercorre il cammino del cinema alla ricerca di quegli aspetti d'arte, di costume e di ideologia che caratterizzano questo importante fenomeno.

Tre volumi di complessive pagine XXVIII-1484 con 1833 illustrazioni in nero e a colori nel testo.
Rilegati in elegante cofanetto.

FACILITAZIONI DI PAGAMENTO

**UNIONE TIPOGRAFICO-EDITRICE TORINESE
CORSO RAFFAELLO 28 - 10125 TORINO - TEL. 688.666**

UTET

Sidercomit vi dà acciaio pronto



Acciaio pronto:
questo significa Sidercomit, prima azienda europea del suo settore.
Sidercomit è la grande organizzazione commerciale che,
avvalendosi di una rete distributiva di punti di vendita e centri di servizio in tutta Italia
assicura la regolare disponibilità,
l'eventuale prelaborazione del prodotto siderurgico
e la rapida consegna "alla porta del Cliente".
Sidercomit vi dà acciaio pronto:
è una società del Gruppo Finsider.



SIDERCOMIT
Siderurgica Commerciale Italiana spa
Sede e Direzione Generale in Milano

POLITICA INTERNAZIONALE

aprile 1977 - n. 4

EDITORIALE

Per una nuova filosofia della cooperazione, *Piero Bassetti*

QUADRANTE

Europa: una costruzione incompiuta, *colloquio con Altiero Spinelli* (a cura di *Roberto Aliboni*)

La Conferenza di Ginevra: occasione storica per la stabilizzazione in Medio Oriente, *Ennio Polito*

Il ruolo primario dell'agricoltura e dell'organizzazione collettiva nel Mozambico, *Catia Dini*

Il lungo braccio di ferro tra radicali e moderati nello Yemen del Nord, *Marco Lenzi*

DOSSIER / IL DIBATTITO SULL'IDENTITÀ CULTURALE DELL'AFRICA

Lingua e civiltà dei Bantu, *Kajiga Balihuta*

Il dinamismo dei mezzi di espressione tradizionali, *Iwiyé Kala-Lobe*

Funzione della parola nell'adattamento all'ambiente, *Geneviève Calame-Griaule*

STUDI E RICERCHE

Integrazione regionale, investimenti, fondi di sviluppo negli impieghi dei surplus petroliferi dei paesi arabi produttori, *Margherita Paolini*

RUBRICHE

LA POLITICA DELL'ITALIA

Nuovi spazi per l'iniziativa socialista, *Luciano De Pascalis*; Più politica che affari nella missione di Ossola in Arabia Saudita, *Giuseppe Leuzzi*; Il Portogallo sollecita l'ingresso nella Comunità, *F. P.*; I tre nodi della politica agricola della Cee, *Angelo Lana*; Accordi e contratti con i paesi in via di sviluppo.

TRECENTOESSANTAGRADI, a cura di *Roberto Maurizio*

ATTIVITÀ DELL'IPALMO, a cura di *Gianfranco Astori*

Direttore responsabile: Giampaolo Calchi Novati - **Capo redattore:** Giancarlo Pasquini - **Segretaria di redazione:** Maresa Mura.

Redazione: Via del Tritone 62/b - 00187 Roma - Tel. 67.92.734 / 67.92.311 / 67.92.321 - **Amministrazione e distribuzione:** «La Nuova Italia» Editrice, Via Antonio Giacomini, 8 - C.P. 183 - 50132 Firenze - Tel. 27.98.

Autorizzazione del Tribunale di Firenze n. 1990 del 10 febbraio 1969 - Abbonam. annuo: Italia L. 9.000; estero L. 15.000; sostenitore L. 25.000; un fascicolo ordinario L. 1.000. I fascicoli arretrati si vendono a prezzo maggiorato. Versamenti sul c/c postale n. 5/6261 Firenze - Spedizione in abbonamento postale - Gruppo III - **Stampa:** ITER - Via Giacomo Raffaelli, 1-3 - 00146 Roma.

ANNO XXXI

BIMESTRALE

MONDO APERTO

RIVISTA DI POLITICA ECONOMICA INTERNAZIONALE

DIRETTA DA GIUSEPPE TUCCI

SOMMARIO N. 3-4/1977

- Guido Brunner* La ricerca e lo sviluppo a scopo sociale nella Comunità Economica Europea
E. R. Shaw I fondi arabi negli euromercati

COOPERAZIONE ECONOMICA INTERNAZIONALE E MERCATI

- Alfred Schaefer* Cosa non funziona nel mondo?
Interpretare il mondo degli affari
Antonio Spallanzani Dei reati valutari
Philip Kotler Quale marketing per la banca di domani?
Come commerciare con l'Australia
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. 12.000 - Abbonamento annuo per l'estero \$ 20.00 -
Direzione e Amministrazione - Via G. A. Guattani, 8 - 00161 Roma.

EST-OVEST

QUADRIMESTRALE DI STUDI SULL'EST EUROPEO

Rivista edita dall'ISDEE - ISTITUTO DI STUDI E DOCUMENTAZIONE
SULL'EST EUROPEO, Trieste - Direttore responsabile Tito Favaretto

Anno VIII

N. 1/1977

INDICE

IPOTESI, STUDI E RICERCHE

ATTILIO PEDROCCHI - Le relazioni fra la Comunità Economica Europea e il Comecon: e in vista la fase delle trattative concrete?

LA NUOVA LEGGE JUGOSLAVA SUL LAVORO ASSOCIATO

RUDI KYOVSKY - Introduzione

B. SAJOVIC - Su alcuni problemi fondamentali in merito ai rapporti di « Proprietà » dei mezzi sociali

PAVLE SICHERL - Natura sociale del reddito

BOJAN ZABEL - Morfologia delle organizzazioni del lavoro associato

RUDI KYOVSKY - I rapporti di lavoro nel lavoro associato

ANALISI E DOCUMENTAZIONE

La politica energetica romena a un bivio (P.L.)

Tendenze della politica energetica di Bulgaria, Cecoslovacchia e Ungheria (P.L.)

LIBRI RICEVUTI

Direzione, redazione e amministrazione - ISDEE - Corso Italia 27 - 34122 TRIESTE - Tel. 69130 - Abbonamento annuo L. 8.000 (per l'estero \$ 15) - Abbonamento sostenitore L. 20.000 - Prezzo di questo fascicolo L. 3.000 - L'importo va versato sul c.c.b. N. 4107/3 presso la Cassa di Risparmio di Trieste, Agenzia N. 2, Via Carducci 7 - 34122 TRIESTE.

Istituto affari internazionali

PUBBLICAZIONI

Collana dello spettatore internazionale

(collana di volumi edita dal Mulino)

1977

41. Integrazione, petrolio, sviluppo. Il mondo arabo si cerca
di Galia Saouma - L. 3.000

1976

40. Dal confronto al consenso. I partiti politici italiani e l'integrazione europea

di Richard Walker - L. 2.300

39. Crisi e controllo nel Mediterraneo: materiali e problemi
a cura di Stefano Silvestri - L. 3.500

38. Regioni europee e scambio ineguale. Verso una politica regionale comunitaria?

di Maria Valeria Agostini - L. 3.000

1975

37. La partecipazione italiana alla politica agricola comunitaria
di R. Galli e S. Torcasio - L. 5.000

36. Mediterraneo: politica, economia, strategia: Sviluppo interno e attori esterni

Volume II - L. 3.500

35. Mediterraneo: politica, economia, strategia: Lo scenario e le crisi
Volume I - L. 3.000

1974

34. Europa Mediterraneo: quale cooperazione
a cura di Adachiara Zevi - Pagine 157 - L. 2.500.

33. La proliferazione delle armi nucleari
a cura di F. Calogero e G. L. Devoto - Pagine 188 - L. 3.000.

32. I si e i no della difesa europea
a cura di F. Gusmaroli - Pagine 290 - L. 3.500.

31. Il difficile accordo. La cooperazione europea per la ricerca e la tecnologia

a cura di C. Merlini e G. Panico - Pagine 204 - L. 2.500.

1973

30. Eserciti e distensione in Europa. Il negoziato est-ovest sulla riduzione delle forze

a cura di F. Battistelli e F. Gusmaroli - Pagine 130 - L. 2.000.

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.
25. **La pace fredda. Speranze e realtà della sicurezza europea**
a cura di Vittorio Barbati - Pagine 144 - Esaurito.

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. Bogner, 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 - L. 500.
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 - L. 500.
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 - L. 500.

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 - 1971 - 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 - 1971 - 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.

L'Italia nella politica internazionale: 1973-1974

Anno secondo - Pagine 744 - Edizioni di Comunità - L. 10.000

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 contemporanea - 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 - Esaurito.

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**Lo spettatore internazionale**

Trimestrale in lingua inglese - Edizioni il Mulino - Bologna - Abbonamento L. 5.000.

Collana dello spettatore internazionale

Formula di prenotazione per tutti i fascicoli pubblicati nel corso dell'anno con invio contro assegno di ciascun volume scontato del 30%.

Iai informa

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

L'Italia nella politica internazionale

Annuario. Edizioni di Comunità - Milano. Terzo volume (1974-75) - Pagine 635 - L. 12.000.

Istituto affari internazionali

COLLANA DELLO SPETTATORE INTERNAZIONALE N. XLI

Galia Saouma

INTEGRAZIONE, PETROLIO, SVILUPPO. IL MONDO ARABO SI CERCA

Galia Saouma nel suo lavoro ha cercato di esaminare l'emergere del mondo arabo come nuova potenza internazionale. Il petrolio è l'arma di cui gli arabi dispongono, per cui la battaglia condotta dagli arabi non è priva di ambiguità e di difficoltà. L'arma del petrolio costituisce, pertanto, nell'analisi di Saouma, solo il punto di partenza, da cui si misurano la nuova potenza degli arabi ma anche le debolezze del prossimo futuro.

Perché l'arma del petrolio abbia un significato effettivamente liberatorio occorre che altre scelte siano compiute. Queste scelte riguardano il superamento delle attuali dimensioni nazionali per realizzare forme di integrazione politica ed economica. Riguardano le diverse proposte di industrializzazione, di sviluppo economico complessivo e di divisione del lavoro fra le varie regioni arabe. Riguardano infine i rapporti internazionali. E qui cade il discorso sull'Europa e il dialogo euroarabo. Una parte del mondo arabo — quella progressista — punta sulla crescita dell'Europa perché crede che il riequilibrio della potenza americana possa avvenire solo in un contesto multipolare.

Un'altra parte del mondo arabo — e l'Iran — lavora invece nella prospettiva di un mondo più che mai egemonizzato dagli Stati Uniti, all'interno del quale però le sia destinato un ruolo di potenza altrimenti impossibile.

Tra tutte queste contraddizioni e di fronte a queste scelte, il mondo arabo sta emergendo con gravi rischi. Galia Saouma, al di là degli auspici e delle propensioni che non manca di mettere in evidenza nel corso del suo scritto, ha lavorato a fornire un quadro di questa difficile emergenza senza mai cedere a scorciatoie ideologiche.

SOCIETÀ EDITRICE IL MULINO - BOLOGNA, pp. 127, L. 3.000

Istituto affari internazionali

COLLANA DELLO SPETTATORE INTERNAZIONALE N. XL

Richard Walker

DAL CONFRONTO AL CONSENSO.

I partiti politici italiani e l'integrazione europea.

Un esame, sia pure sommario, del dibattito di politica estera degli anni dal primo dopoguerra ai nostri giorni mostra come le due costanti della nostra politica estera — atlantismo ed europeismo — agli inizi oggetto di forti contrasti fra forze politiche italiane, siano gradualmente divenute oggetto di consenso. Soprattutto l'Europa ha svolto un ruolo di raccordo fra maggioranza e opposizione.

C'è tuttavia da dire che malgrado questo vasto consenso e a dispetto delle rituali professioni di fede, mancano tuttora delle iniziative concrete capaci di rianimare l'azione della diplomazia italiana. L'apparente consenso intorno all'ideale europeo sembra adempiere più ad esigenze di politica interna che non ad un progetto nuovo di politica internazionale.

In questo libro si ripercorre l'evoluzione storica dell'europeismo in Italia dalla liberazione fino alle elezioni del 20 giugno 1976, dalla guerra fredda e dal periodo di De Gasperi fino all'europeismo del compromesso storico di Amendola; si analizzano i cambiamenti avvenuti nelle posizioni assunte dai partiti politici rispetto alla problematica europea ed i fattori che hanno determinato tali cambiamenti.

Un tentativo, insomma, di interpretare la funzione dell'ideologia europeistica nel sistema partitico italiano come meccanismo per la formazione del consenso.

SOCIETÀ EDITRICE IL MULINO - BOLOGNA, pp. 114, L. 2.300

Istituto Affari Internazionali

PUBBLICAZIONI

Pubblicazioni de «Il Mulino»

Tariffe di abbonamento
valide dall'inizio dell'anno

	Italia	Europa	Altri paesi
I. LO SPETTATORE INTERNAZIONALE	Lit. 5.000	Lit. 6.000 (\$ 9.50)	Lit. 7.000 (\$ 11.00)

II. COLLANA DELLO SPETTATORE INTERNAZIONALE

Formula di prenotazione per tutti i fascicoli pubblicati nel corso dell'anno con invio contro assegno di ciascun volume scontato del 30%.

Per ordini e abbonamenti:

Società editrice « il Mulino »
Via S. Stefano 6
40125 Bologna (c/c postale 15932403)

Pubblicazioni di «Edizioni di Comunità»

	Italia	Europa	Altri paesi
I. L'Italia nella politica internazionale 1974/75 Anno Terzo	Lit. 12.000	Lit. 14.000	Lit. 16.500

Per ordini:

Istituto Affari Internazionali
Viale Mazzini 88
00195 Roma

che provvederà ad inoltrare le richieste alle « Edizioni Comunità » di Milano.

Pubblicazioni dell'Iai

I. IAI INFORMA - gratuito a richiesta

Per ordini:

Istituto Affari Internazionali
Viale Mazzini 88
00195 Roma

L'industrializzazione dei paesi del Mediterraneo appare senza dubbio modesta. Nei paesi mediterranei meno sviluppati le condizioni coloniali e semicoloniali prevalenti fino a pochi anni addietro hanno consentito solo una qualche espansione dei settori manifatturieri legati alla sostituzione delle importazioni. Ragioni strategiche hanno persino impedito l'industrializzazione legata alla valorizzazione delle materie prime locali, com'è accaduto per la raffinazione del petrolio.

Dopo l'indipendenza, i paesi del Mediterraneo hanno cominciato a fondare, oltre che un'industria di base, anche un settore manifatturiero nel tentativo di avviare una rapida evoluzione dell'occupazione e del reddito. Questi sforzi, dopo il 1973, si sono fatti più intensi, mentre la volontà di industrializzare l'economia si è viepiù precisata.

Questo volume si interessa appunto al problema dell'industrializzazione del Mediterraneo e della creazione delle premesse necessarie alla nascita di un importante settore manifatturiero nell'area. Esso esamina di questo sviluppo le condizioni esterne, cioè i movimenti di manodopera e di capitali. Investimenti esteri, cooperazione, trasferimento di tecnologie, divisione internazionale del lavoro e movimenti internazionali di manodopera, sono tutti argomenti fra loro legati, di grande importanza nel Mediterraneo, i quali, in varia misura, vengono toccati da coloro che hanno contribuito a questo volume. Aliboni, che lo ha anche curato, esamina le prospettive degli investimenti internazionali e i loro riflessi per i paesi del Mediterraneo. Luciani analizza, alla luce di un'inchiesta, i possibili comportamenti delle imprese multinazionali. Sassoon chiude il volume con un saggio in cui studia l'interazione fra investimenti esteri e movimenti di manodopera nel Mediterraneo.

Prezzo L. 5.000
[4.716]