

Competizione dinamica, struttura e integrazione internazionale dell'industria europea *

Premessa

Nella prima metà degli anni '80, timori di un'incipiente "Euro-sclerosi" non erano infrequenti in molti ambienti politici, economico-finanziari e accademici del vecchio Continente. La fine degli anni '80 vede ormai pienamente innescato un processo di radicale ri-progettazione e rilancio di un grande mercato europeo, processo che Joseph Schumpeter (1942) non avrebbe probabilmente esitato a definire di "distruzione creatrice". Infatti, pur non sottovalutando il potere negoziale di un'anima centralistico-regolatoria e protezionistico-garantista, contro cui i massimi responsabili dell'attuale governo inglese ripetutamente cercano di mettere in guardia, non v'è dubbio che il processo "Europa 1992" rappresenti una potente iniezione di energia competitiva nell'economia internazionale, non solo in Europa. Nella logica del "Single European Act", esplorata analiticamente in CEC (1988) e nel ponderoso lavoro preparatorio del cosiddetto "Rapporto Cecchini" (24 studi raccolti in tre volumi), ridurre i "costi della non Europa" implica rilanciare una logica di *sviluppo, efficienza, innovazione e cooperazione*.

È una logica complessa che il *mainstream* del pensiero economico fa qualche fatica ad accettare e cogliere nella sua pienezza, pur nella ricchezza e nella raffinatezza dei modelli e delle teorie elaborate nell'era post-keynesiana e post-schumpeteriana.

La sfida del 1992 sta in un'affascinante ma assai impegnativa miscela di efficienza statica e insieme dinamica, che investe il mercato e insieme le istituzioni che regolano il mercato stesso.

* Relazione al Convegno su "L'Italia e la Repubblica Federale di Germania - Protagonisti dell'integrazione europea", Foro di Dialogo Italo-Tedesco, Institut für Europäische Politik e Istituto per gli Studi di Politica Internazionale, Bad Neuenahr, 18-19 ottobre 1989.

L'efficienza *statica*, o allocativa, discende dall'abbattimento di barriere allo scambio (fisiche, tecniche, fiscali e finanziarie), che a sua volta genera riduzione di costi, di rendite monopolistiche, di prezzi e conseguenti aumenti di reddito reale, domanda, produzione, occupazione e produttività, a livello sia micro che macroeconomico.¹

Al tempo stesso, il completamento del mercato interno comporta una crescita di efficienza *dinamica*: pressione competitiva che induce innovazione di prodotti e processi e conseguente crescita qualitativa e quantitativa della domanda, economie di scala di Ricerca-Sviluppo e progettazione, apprendimento cumulativo dei produttori e degli utilizzatori-consumatori, caduta di mercati protetti o *captive* e conseguente eliminazione di imprese inefficienti e non innovative.²

È su questi ultimi benefici di efficienza dinamica e di ristrutturazione innovativa che desidero concentrare l'attenzione, mettendo al centro dell'analisi il sistema industriale europeo e la sua integrazione interna e internazionale.

¹ Si vedano i due ormai famosi schemi e "flowchart" del Rapporto 1992.

Le stime dei benefici da completamento del mercato interno si sono avvalse anche di simulazioni su "modelli calibrati", costruiti cioè con parametri delle equazioni desunti da lavori empirici già esistenti in alcuni paesi e sotto ipotesi alternative di concorrenza sui prezzi o sulle quantità da parte delle imprese operanti entro mercati con vario grado di concentrazione oligopolistica, libertà di entrata e differenziazione dei prodotti: vedi cap. 9 di CEC (1988) e SMITH-VENABLES (1988).

Pur con le dovute cautele richieste nell'impiego di tali modelli, cautele che del resto lo stesso Rapporto 1992 esplicitamente menziona nell'ultimo paragrafo del cap. 9, è interessante notare che i guadagni di benessere attesi derivanti dalla ridotta segmentazione dei mercati (e conseguente flessione nella dispersione dei prezzi intra-CEE), cioè dalla caduta di barriere tra mercati variamente protetti o "captive", risultano nettamente superiori rispetto ai guadagni di benessere derivanti dalle economie di scala tecniche in presenza di mercati segmentati.

Il modello di Smith-Venables è simulato su 10 settori e 6 "paesi" (i quattro maggiori CEE+Altri CEE+Resto del Mondo). Dagli studi preparatori del Rapporto 1992 è risultata una notevole dispersione dei prezzi, anche al netto delle imposte, per beni identici o simili tra i paesi della CEE, con un *trend* in aumento nel 1975-80 e in calo negli anni '80. La dispersione risulta massima, oltre che nei servizi (ove tuttavia la nozione di bene identico o simile è alquanto ardua), in larga parte dei beni di consumo durevoli (autoveicoli in testa), nei prodotti alimentari maggiormente soggetti a imposte di fabbricazione o accise, nei prodotti chimico-farmaceutici, nonché in molti beni strumentali a forte domanda pubblica (materiale ferroviario, caldaie per centrali elettriche, aerei, ecc.), vedi Tav. 7.1.1., in CEC, 1988.

² Può essere interessante notare che i maggiori guadagni stimati in termini di apprendimento (produzione cumulata nel tempo) sembrano riscontrarsi nei settori a maggiore intensità di lavoro, come autoveicoli e aerospaziale (Tav. 6.1.7., in CEC, 1988).

Effetti su dimensioni d'impresa e struttura di mercato

Il primo effetto rilevante del completamento del mercato interno sullo sviluppo dell'industria europea si verifica a livello di struttura dimensionale per imprese, all'interno di ogni settore e di ogni paese.

L'allargamento dei mercati già integrati e soprattutto la caduta delle molteplici barriere non tariffarie, che per molti anni hanno garantito mercati frammentati e *captive*, comportano un'accresciuta pressione competitiva: le imprese meno efficienti (grandi e piccole) su ogni singolo mercato nazionale sono spinte a uscire dalla concorrenza più aggressiva delle importazioni (prima frenate o addirittura quasi escluse, come nel caso dei mercati a domanda pubblica), mentre le imprese più forti sono indotte a penetrare nuovi mercati, nonché a reagire alla maggior penetrazione del proprio mercato nazionale da parte delle imprese più forti dei vicini paesi.

La caduta dei mercati *captive* contribuisce a ridurre il fenomeno della discriminazione dei prezzi (v. sopra, nota 1).

In molti casi lo "shaking out" delle imprese deboli non significa la scomparsa di stabilimenti, posti di lavoro e attività produttiva, bensì un aumento del grado di concentrazione dell'offerta. Infatti, particolarmente nei casi in cui la dimensione medio-grande dell'impresa debole rende socialmente insostenibile la semplice chiusura degli impianti, la pressione competitiva genera trasferimenti di proprietà e di *management*, attraverso varie forme di fusione e acquisizione. Del fenomeno di fusioni-acquisizioni tra imprese di diversi paesi ci occupiamo di seguito. Qui desidero sottolineare come dietro al meccanismo di entrata-uscita dal mercato che caratterizza il processo concorrenziale e il *turnover* delle imprese vi sia in larga parte dei casi un fenomeno di *turnover* di proprietà e *management*, naturalmente accompagnato da una ridefinizione dei programmi di investimento, da riorganizzazione dei processi e del *mix* di prodotti, di ri-focalizzazione dei mercati e dei canali distributivi (la cosiddetta efficienza-X di Leibenstein, 1966, ripresa in molta letteratura su *mergers and acquisitions*). In altri termini, il mutamento della struttura dimensionale delle imprese è la risultante complessa di fenomeni di ristrutturazione, fusioni, scorpori, miranti a fornire una proprietà e un *management* più adeguati e più capaci di valorizzare un patrimonio già esistente di tecnologia, capitale fisso e capitale umano. Patrimonio che in moltissimi casi si trovava impedito a esprimere la

propria potenzialità proprio a causa dell'insufficiente pressione competitiva esterna sulla proprietà e sul *management*.³

L'impresa debole uscente non è necessariamente la più piccola, né l'impresa acquirente più forte è necessariamente la più grande. Non è difficile individuare molteplici casi in cui è l'impresa di medie e talora di piccole-medie dimensioni (PMI) che subentra a rilevare intere attività o parti di attività che l'impresa debole uscente non riesce a salvare. Ciò contribuisce a spiegare perché i legami fra struttura (concentrazione)-condotta-*performance* risultino spesso alquanto deboli nei lavori empirici di economia industriale ed economia dell'innovazione.⁴

Aggiungiamo: l'allargamento del mercato comporta una maggiore percezione delle opportunità tecnologiche e di vendita da parte dei potenziali imprenditori, e fra questi vanno certamente incluse le molteplici piccole imprese innovatrici (*newcomers*). La vivace dinamicità del *venture capital* nel grande mercato integrato nord-americano riflette questo fenomeno. Maggiori opportunità di ingresso da parte di PMI innovatrici comporta - *ceteris paribus* - una caduta del grado di concentrazione dell'offerta nel dato settore.

Tutti questi fenomeni di concorrenza dinamica e ristrutturazione dell'offerta hanno naturalmente tanto maggiori probabilità di verificarsi quanto più i settori industriali appaiono "sensibili" agli effetti di allargamento del mercato europeo (CEC, 1988, cap. 4). La sensibilità è definibile in base a molti parametri fra cui, come in Buigues-Ilzkovitz (1988), la relativa elevatezza di: barriere non tariffarie di partenza, economie di scala potenziali, dispersione dei prezzi tra singoli mercati CEE, quota di domanda soddisfatta da importazioni intra-CEE. Usando questi quattro criteri, il peso dei settori "sensibili" sul prodotto indu-

³ Studi recenti sul *turnover* di imprese e addetti nell'esperienza italiana recente trovano che i massimi tassi di natalità e mortalità si hanno nelle classi dimensionali molto piccole (fino a 5 addetti, da 6-10 addetti). Per le classi dimensionali più alte il fenomeno di entrata-uscita delle imprese sul proprio mercato è assai meno rilevante. Ciò indirettamente conferma come, al di sopra di una certa soglia dimensionale, lo scambio di proprietà di imprese esistenti sia un fenomeno più rilevante della pura uscita ed entrata di imprese diverse, come meccanismo di *turnover* competitivo nel tessuto industriale. Cfr. CONTINI (1988).

⁴ Un lavoro recente, che ha confrontato il mutamento nel grado di concentrazione (C4) per 47 settori in 5 paesi europei dal 1963 al 1978 con l'entità di caduta dei dazi Intra-CEE, ha individuato una debole correlazione positiva fra questi due fenomeni. Più evidente appare la correlazione positiva fra grado di concentrazione e margine prezzi-costi, quando la concentrazione è misurata a livello europeo, nei settori caratterizzati da forte interscambio intra-CEE e da relativa assenza di barriere non tariffarie: cfr. SLEUWAGEN-YAMAWAKI, 1988.

striale della CEE viene stimato intorno al 41%, con una presenza abbastanza diversificata. A parte alcuni settori tradizionali di consumo (come alimentari, calzature e tessili), nella lista entrano:

a) tutti i settori a forte domanda pubblica sia ad alta tecnologia (aeronautica, informatica, telecomunicazioni, farmaceutica), sia a media tecnologia (termo-elettromeccanica, veicoli ferroviari);⁵

b) molti settori in cui i processi produttivi e distributivi sono dominati da forti economie di scala (autoveicoli, elettrodomestici, elettronica di consumo, macchine per ufficio-EDP, chimica di base, gomma);

c) alcuni settori meccanici specializzati (macchine utensili, tessili, per l'industria alimentare, ecc.).

Concorrenza dinamica e ristrutturazione non comportano una previsione idillica per le imprese, qualunque sia il grado di ottimismo dichiarato all'inizio: il mercato unico è «una sfida piena di minacce» (De Benedetti, 1988).

Effetti su investimenti diretti all'estero (IDE), accordi e reti di imprese intra-CEE

I fenomeni di fusioni-acquisizioni-*joint ventures*-ristrutturazioni proprietarie presentano interesse ancora maggiore quando li si veda a livello dell'intero mercato, con incroci tra imprese dei diversi paesi

⁵ Il mercato dei beni e servizi a prevalente domanda pubblica è stimato nell'ordine dei 530 miliardi di Ecu (circa il 15% del Prodotto Interno Lordo della CEE). Eliminando la parte degli acquisti di norma non soggetta a gare d'appalto (come affitti, consumi elettrici, spese postali-telefoniche, piccole spese correnti) resta un mercato di 240-340 miliardi di Ecu (6.8%-9.8% del PIL della CEE, con una gamma da un minimo del 5.4%-8.0% per la Danimarca a un massimo del 10.0%-14.1% per il Regno Unito). Circa un terzo di questi acquisti riguardano produzioni manifatturiere, i restanti due terzi riguardano servizi e attività di costruzioni e lavori. Attualmente risultano assegnati a imprese di altri paesi CEE (anziché a imprese nazionali, e in casi particolari a imprese statunitensi o di altri paesi) solo il 2% circa, sia delle forniture manifatturiere che dei lavori. Il risparmio totale di risorse derivante dall'apertura di questi mercati è stimato da CEC (1988, cap. 3.4) in circa 21 miliardi di Ecu a prezzi 1987, pari allo 0.6% del PIL della CEE.

In prospettiva il peso non è destinato a diminuire, particolarmente se si pensa ad alcune grandi opere pubbliche che la CEE o singoli paesi dovranno promuovere per facilitare la reale integrazione del mercato: es. tunnel sotto la Manica, collegamento Reno-Rodano, rete ferroviaria ad alta velocità, gallerie nei Pirenei, ponte di Messina.

membri. L'integrazione dei mercati finanziari, la progressiva armonizzazione delle regole fiscali e amministrative e in generale il completamento del mercato interno sicuramente concorreranno a ridurre alcune barriere di costo, istituzionali e psicologiche che ancora oggi frenano i processi di fusioni-acquisizioni intra-CEE (de Jong, 1988).

Nonostante i presenti ostacoli, le operazioni di fusioni-acquisizioni-*joint ventures* in Europa, e in particolare tra imprese europee, sono cresciute a tassi accelerati negli ultimi anni. Nel 1988 vi sono state 450 operazioni, pressoché raddoppiate rispetto al periodo precedente, e il trend esplosivo sembra continuare quest'anno.⁶ Si è invertita ormai la tendenza precedente, per cui il peso delle acquisizioni intra-europee (sia in numero che in valore) supera quello delle acquisizioni da/verso imprese extra-europee, statunitensi in particolare.⁷

La teoria economica suggerisce che l'abbattimento degli ostacoli al mercato interno genera di per sé effetti di segno opposto sull'incentivo a compiere operazioni di investimenti diretti intra-CEE.

Da un lato, vengono a mancare le tipiche motivazioni di investimenti esteri diretti *tariff jumping*: per definizione, l'apertura del grande mercato rende possibile, più di prima, concentrare le attività produttive, sfruttare le economie di scala di impianto (tanto più quanto più vanno avvicinandosi le caratteristiche della domanda nei vari paesi dell'area), sfruttare appieno il rapporto con i fornitori più collaudati, spesso localizzati nella regione d'origine dell'impresa controllante.

⁶ Stime della società di consulenza KPMG. Nei primi quattro mesi del 1989 il valore delle 170 operazioni censite è di 2.7 miliardi di dollari (93 operazioni per 1.6 miliardi di dollari nel corrispondente periodo del 1988). Il XVII Rapporto annuale CEE sulla politica della concorrenza ha calcolato un tasso di crescita del 45% nel numero di queste operazioni nel periodo giugno 1986-maggio 1987.

⁷ Stime di CAINARCA-COLOMBO-MARIOTTI (1988) su dati di fonte "Mergers and Acquisitions" nel periodo 1986-1988, I semestre.

Sembrano ormai lontani i tempi dei "matrimoni falliti" come FIAT-Citroen, Pirelli-Dunlop: basti pensare - anche se non v'è mai certezza di "matrimoni riusciti" - a VW-SEAT, ASE-BA, FIAT Marelli-Matra, CIR-VALEO, Olivetti-Triumph Adler, Pirelli-Metzeler, SGS-Thomson, Electrolux-Thorn EMI, Ferruzzi-Beghin Say, Nestlé-Rowntree-IBD.

Nei tempi più recenti la "febbre delle fusioni" o "mergermania" non accenna a calmarsi. Si pensi alle operazioni di enorme portata finanziaria e strategica ancora in via di negoziazione come l'offerta GEC-Siemens per il controllo della Plessey nelle telecomunicazioni, l'intesa IFIL (Agnelli)-GEC-Goldsmith per l'offerta di acquisizione della conglomerata inglese BAT, la proposta Nixdorf di acquisire la ICL. Alcune di queste operazioni, come Siemens-GTE, CGE-ITT, Ferruzzi-CPC e Bull-Honeywell hanno comportato e comporteranno il passaggio di filiali europee di grandi imprese statunitensi sotto il controllo di grandi gruppi europei.

Ma, per altro verso, un mercato fortemente integrato comporta minori costi e difficoltà di coordinamento dal centro di una rete di attività multi-stabilimento localizzata sull'intera area europea. La logica dell'impresa multi-stabilimento è, del resto, tipica di qualsiasi mercato domestico, dove particolari vantaggi di localizzazione inducono a non accentrare l'intera produzione di una sola regione. Tra i vantaggi localizzativi individuabili anche entro un mercato perfettamente domestico e integrato troviamo costi di trasporto, vicinanza a fornitori specializzati, differenziali nei costi del lavoro, incentivi finanziari e fiscali. Nell'ambito del grande mercato europeo possono altrettanto operare simili incentivi, e in più opera la spinta a cogliere le opportunità di acquisire di imprese deboli e di subentrare alla gestione di imprese in crisi con una logica più ampia (e meglio focalizzata) di gruppo. In taluni casi, perfino la scelta da parte di governi nazionali di privatizzare alcune attività ereditate dal passato fanno scattare incentivi da parte di imprese di altri paesi a subentrare in segmenti particolarmente delicati di domanda pubblica locale.

Un ulteriore incentivo agli investimenti diretti intra-CEE discende dal recente ingresso nella CEE di paesi mediterranei (Grecia nel 1981, Spagna e Portogallo nel 1986), paesi dove vantaggi localizzativi particolari (inclusi incentivi allo sviluppo delle regioni depresse) stimolano l'interesse di investitori localizzati nei paesi più centrali a espandere e consolidare la propria presenza.⁸

Tra le determinanti di questa presenza "multi-regionale" nell'ambito del grande mercato interno non va trascurato proprio quel permanere di caratteristiche regionali, che sono alla base dell'«Europa delle diversità» (Thatcher, 1988), sia dal lato dell'offerta (fornitori specializzati, antiche o recenti tradizioni manifatturiere sfociate nella creazione di "distretti industriali"), sia dal lato della domanda (gusti dei consumatori, esigenze specifiche degli utilizzatori per beni intermedi e strumentali). Gli effetti di tali investimenti intra-europei includono un accelerato *spillover* di tecnologia, conoscenze, capacità organizzative, cultura industriale, canali distributivi a beneficio sia del paese di origine sia del paese di destinazione, come emerge da molte ricerche teoriche e indagini sul campo (Buckley-Artisien, 1988; Onida-Viesti, 1988; Motta, 1989).

⁸ BUCKLEY-ARTISIEN (1988) hanno in particolare indagato le motivazioni e le tipologie di investimenti in Spagna-Portogallo-Grecia da parte di 19 imprese inglesi, francesi e tedesche. Nel settore tessile, ad esempio, il costo orario del lavoro italiano risulta fino a 3-4 volte superiore al costo orario del lavoro in Grecia e Portogallo, e ancora superiore rispetto alla Turchia.

Particolare attenzione va prestata a processi di integrazione produttiva Nord-Sud, ma anche tra paesi a simile grado di sviluppo, quando vengono investiti da processi di trasferimento proprietario e manageriale non singole imprese, bensì interi sistemi di imprese nei cosiddetti distretti industriali. Tipicamente tali distretti, da tempo presenti in molte regioni industriali italiane e tedesche, di antica vocazione artigianale, comprendono intere filiere produttive verticalmente integrate (es. dal filato al tessuto all'abbigliamento, dalle componenti in pelle-cuoio alle calzature, dal legno semilavorato al mobilio), fino a includere i fornitori di macchinario specializzato (macchine per calzature, macchine tessili, macchine per il legno, ecc.). In passato questi distretti hanno mostrato una notevole capacità di riconversione e di adattamento flessibile alle opportunità tecnologiche, distinguendosi per la rapida adozione di innovazioni tecnologiche di processo e di innovazioni qualitative di prodotto.⁹

L'attuale e prevedibile fase di ristrutturazione societaria e di allargamento del mercato europeo comporta qualche delicato processo di transizione nella cultura industriale e commerciale di questi distretti.

Investimenti di capitale, acquisizioni e *joint ventures* non sono l'unico strumento disponibile per rispondere alle opportunità del mercato interno. Già da tempo le imprese fanno ricorso a molteplici forme di collaborazione senza partecipazione di capitale, da quelle più semplici come la cessione di licenze-marchi-brevetti a quelle più complesse come accordi di subfornitura, di produzione e distribuzione congiunta, di ricerca cooperativa.¹⁰ Molti di questi accordi cooperativi

⁹ Le difficoltà sperimentate dalla struttura industriale inglese ad adattarsi alle rapide trasformazioni tecnologiche e organizzative in molti settori "maturi" sono anche da ricondursi all'indebolimento registrato da molte di queste aree industrialmente integrate, fino alla loro totale scomparsa: si veda, ad es., PAVITT (1980). Preoccupazioni circa l'impatto del 1992 sulle piccole e piccolissime imprese operanti entro i "distretti industriali" non sono assenti oggi in Italia, così come in Germania. Si veda, ad esempio, "Anxiety of Germany over 1992", *Financial Times*, December 7, 1988.

¹⁰ Gli AC strategici comportano «l'impegno di due o più imprese di raggiungere un obiettivo comune, il che implica mettere assieme le loro risorse e le loro attività. Così un'alleanza strategica potrebbe includere uno o più di questi elementi: i) un accordo di acquisti in esclusiva; ii) diritti di esclusiva o di produzione; iii) scambi di tecnologia; iv) sforzi congiunti di ricerca e sviluppo. In tal modo un'alleanza strategica comporta qualche forma di *mutuo contributo*. Per la sua stessa natura, essa non è uno strumento passivo». (TEECE, 1989, pag. 26). Per una rassegna della letteratura recente sugli AC si veda VIESTI (1988). In una indagine su 120 dirigenti di imprese italiane, compiuta dall'Osservatorio 1992 dello Studio Ambrosetti, gli "Accordi con terzi" sono emersi come la strategia aziendale maggiormente interessata dal processo di integrazione europea, seguita nell'ordine da "Normative tecniche", "Marketing", "Ricerca e Sviluppo", "Logistica integrata", "Finanza", "Approvvigionamento": *Il Sole-24 Ore*, 7 luglio 1989, pag. 7.

(AC) rivestono un'importanza che non è scorretto definire strategica, specialmente quando sono coinvolte imprese operanti su mercati ricchi e sofisticati, dotate di ingenti patrimoni tecnologici e organizzativi.¹¹

Come sottolinea la recente letteratura sull'innovazione di derivazione neo-schumpeteriana (Rosenberg, Nelson-Winter, Freeman, Teece, Williamson, ecc.), l'intero processo innovativo implica il coordinamento fra attività e capacità manageriali fra loro complementari, lungo una catena di fasi recursive (Kline-Rosenberg, 1986) e multidirezionali.

La migliore combinazione di tali *complementary assets* non è sempre raggiungibile sfruttando le risorse interne dell'impresa o attuando processi di incorporazione, acquisizione di controllo o crescita interna. Gli economisti hanno da poco riscoperto la rivalità e lo stimolo competitivo dei mercati oligopolistici, concetti così cari a Schumpeter da fargli affermare che «la concorrenza perfetta è non soltanto impossibile, ma inferiore, e non ha nessun titolo per essere elevata a modello di efficienza ideale» (Schumpeter, 1942, fine cap. 8). Gli economisti mantengono tuttavia una (saggia?) ambiguità di giudizio circa i possibili costi della rivalità oligopolistica, sia quando essa conduce a sovra-investimenti e duplicazioni di sforzi in esasperate gare competitive, sia quando al contrario essa induce fenomeni di cartelli collusivi e orientati all'esclusione di nuovi entranti.

La grande e crescente zona grigia degli AC tra imprese fra loro in concorrenza, ma tatticamente o strategicamente alleate per meglio esercitare la propria rivalità nei confronti delle altre, trova gli economisti puri ancor più ambigui e meno preparati a valutare costi e benefici. Qual è il confine fra collaborazione strategica e cartello collusivo, fra coordinamento di attività complementari e comportamento anti-competitivo?

Come ricordava recentemente Giovanni Agnelli (*Fortune*, 31 July 1989), l'industria dell'auto in Europa occupa circa 3 milioni di lavoratori (contro gli 850.000 negli USA) e risponde del 12% delle spese in R&S dell'industria europea (contro il 7% negli USA). «Alla fine, naturalmente, il solo modo di affrontare la sfida giapponese sarà di produrre automobili migliori e meno care delle loro».

¹¹ Una ricerca compiuta su un campione italiano di 142 imprese con meno di 100 addetti che nel 1983-87 hanno stipulato 680 accordi di collaborazione internazionale (CESPRI, 1988) ha evidenziato, tra l'altro: a) l'importanza degli accordi "non equity" e in genere della cooperazione informale per le imprese italiane; b) la preferenza per accordi complessi, comprendenti scambio di tecnologia-mercati-capacità gestionali, rispetto agli accordi semplici e unilaterali come la cessione pura o l'acquisizione pura di licenze; c) la predilezione particolare per gli accordi di scambio tecnologico con *partner* tedeschi, rispetto ad altri *partner* della CEE.

Una condizione indispensabile, che rafforza i benefici degli AC senza accrescerne i rischi di collusione anti-competitiva, è costituita proprio dalla caduta di mercati *captive*, dall'allargamento del mercato, dalla crescente competizione nell'arena del commercio internazionale.

Il modello di sviluppo giapponese è paradigmatico al riguardo. Negli USA sta avvenendo una profonda rivisitazione culturale e gradualmente (se si pensa alla legislazione antitrust, su cui tornerò alla fine) anche politica, se si pensa ai rapporti recenti sulla competitività internazionale dell'industria statunitense (soprattutto il più recente "made in America")¹² e al loro crescente accento sugli aspetti microeconomici dell'aggiustamento alle mutate condizioni della concorrenza internazionale.

L'Europa 1992 rappresenta una sfida estremamente interessante da questo punto di vista, data l'estrema frammentazione della struttura della domanda e dell'offerta da cui si muove il "made in Europe", e tenendo conto che una specifica legislazione sulla difesa della concorrenza alla luce degli artt. 85-86 del Trattato è ancora da mettere a punto, in un processo di armonizzazione con le legislazioni nazionali.

Investimenti e accordi con imprese extra-europee

Ai fenomeni già ricordati di ristrutturazione, fusione, acquisizione e accordi cooperativi non sono e non saranno certo estranee le imprese a controllo extra-europeo, molte delle quali del resto (americane, ma in numero crescente anche giapponesi) già svolgono un ruolo attivo come produttrici e non solo come esportatrici sul mercato europeo.¹³

¹² DERTOUZOS-LESTER-SOLOW (1989). Si vedano anche: CUOMO COMMISSION REPORT (1988), NATIONAL ACADEMY OF ENGINEERING (1987), SCOTT-LODGE (1985), MORICI (1988), BARFIELD-MAKIN (1987).

¹³ In uno dei casi estremi rilevanti, quello dei *computer* e dell'informatica dei grandi sistemi, il mercato europeo (attualmente di circa 40 miliardi di dollari, un terzo del mercato mondiale) è servito per circa due terzi (26 miliardi di dollari) dalle quattro maggiori imprese statunitensi (IBM, Digital Equipment Corp., Unisys, Hewlett-Packard) attraverso un *mix* di esportazioni e produzione-assemblaggio *in loco* (*The Economist*, Electrical Brief, 11 marzo 1989).

Anche per questo tipo di operazioni il completamento del mercato interno europeo fornisce stimoli di segno opposto, il cui saldo netto è a favore di una crescente presenza di imprese estere in Europa.

Da un lato, la minor frammentazione in mercati nazionali renderà più facile di oggi servire l'intero mercato europeo da uno o pochi insediamenti, riducendo il numero delle "teste di ponte" progettate in passato. Un elemento che spinge nella medesima direzione è la prevista abolizione dell'art. 115 del Trattato, che oggi consente ai singoli governi nazionali di impedire importazioni indirette provenienti dai paesi extra-CEE.

Ma in direzione opposta, cioè di un'accresciuta presenza di filiali multinazionali in Europa, spingono sia i timori (più o meno giustificati) di regolamentazioni future discriminatorie a favore della "Fortezza Europa", sia la percezione che in un mercato che cresce e si consolida al proprio interno siano assai maggiori, e non minori, di prima, le opportunità di profitto da presenza stabile sul mercato. Quanto più un mercato è sofisticato, complesso e diversificato al suo interno (per gusti, tradizioni produttive, esigenze specifiche degli utilizzatori), tanto meno è pensabile di poterlo profittevolmente servire solo tramite il canale delle vendite da un solo centro produttivo, anche se vengono meno quelle specifiche barriere discriminatorie che in passato hanno incoraggiato investimenti di tipo *tariff jumping* (specialmente nei settori a forte domanda pubblica).

Legami alquanto stretti fra produttori di beni intermedi e loro utilizzatori (si pensi a chimica-farmaceutica, metallurgia, componentistica, meccanica ed elettronica) rendono sovente indispensabile, superata una soglia minima di giro d'affari, la vicinanza fisica del produttore al proprio mercato di sbocco. Senza contare che ciò avviene strutturalmente in molti settori a basso grado di "comercialità", come larga parte dei servizi e particolari settori manifatturieri (alimentari).

Un ingresso particolarmente massiccio e capillare di investimenti dall'esterno verso l'Europa, nonché una crescente ricerca di accordi cooperativi, sono segnalabili sul fronte delle imprese giapponesi, nettamente in ritardo rispetto a quelle statunitensi nel coinvolgersi come attori primari sul grande mercato europeo. Come è noto, il Giappone ha già individuato alcuni paesi europei (Regno Unito, Belgio, Olanda, Spagna, Germania, recentemente la Francia), paesi che - per diverse ragioni che vanno dalla lingua alle attuali regola-

zioni nazionali – si prestano a essere base di insediamento produttivo per servire in prospettiva il grande mercato interno.

Mentre permangono giustificate preoccupazioni circa la velocità di penetrazione (diretta e indiretta) dei prodotti giapponesi “made in Japan-Europe”,¹⁴ già diverse imprese europee stanno attivamente cercando di stringere alleanze con gli stessi produttori nipponici. Una strategia di pura difesa, con quote amministrative e controlli amministrativi, è sempre meno proponibile.

Un forte e crescente grado di internazionalizzazione caratterizza anche le imprese multinazionali europee nei confronti dei mercati esterni. Una delle implicazioni favorevoli del completamento del mercato europeo è anche l'accresciuta capacità di competizione oligopolistica sul mercato mondiale (“globale”) che discende dal rafforzamento tecnologico e commerciale sul proprio mercato interno. Dopo tutto la vecchia Europa è stata culla delle prime imprese a forte proiezione multinazionale.

Gli ultimi 10-15 anni hanno visto comunque calare velocemente la quota delle imprese americane, sia nella classifica *Fortune* di fatturato delle prime 500 imprese mondiali, sia nei dati ufficiali di composizione dello *stock* e flussi di investimenti diretti all'estero (Tavv. 1, 2, 3). Come paese di origine, gli USA sono passati dal 44% dello *stock* mondiale di investimenti diretti all'estero (IDE) nel 1975 al 35% nel 1985, e dal 42.4% dei flussi nel periodo 1975-80 al 19.0% nel 1981-85. Per contro, è fortemente cresciuta la quota del Giappone (giunto quasi al 12% dello *stock* mondiale) e della RFT (la cui quota sullo *stock* mondiale è passata dal 6.5% del 1975 all'8.4% del 1985).

Anche in rapporto al rispettivo PIL, gli USA hanno perso terreno come investitori: nello stesso periodo 1975-85 lo *stock* degli IDE in uscita è sceso dall'8.1% al 6.4% del loro PIL, mentre gli IDE giapponesi sono cresciuti dal 3.2% al 6.3%, e gli IDE tedeschi dal 4.4% al 9.6%.

¹⁴ In molti ambienti industriali circola il tacito (o meno tacito) convincimento che “non lasceremo al Giappone fare in Europa ciò che ha fatto negli USA”. Il riferimento qui non è tanto agli effetti degli investimenti giapponesi negli USA, i cui benefici anzi sono crescentemente riconosciuti soprattutto in termini di sviluppo delle risorse umane degli occupati (DERTOUZOS *et al.*, 1989, cap. 6), quanto al fatale indebolimento di certe produzioni a fronte della massiccia penetrazione delle esportazioni giapponesi, già negli anni '70 ma soprattutto durante il periodo del dollaro forte nella prima metà degli anni '80, es.: elettronica di consumo, motocicli. Un eccellente quadro quantitativo e qualitativo delle recenti tendenze negli investimenti esteri negli USA è contenuto in *World Financial Markets* (1989).

TAVOLA 1

STOCK DI IDE MONDIALI. VALORI E QUOTE PERCENTUALI PER PAESE E AREA DI ORIGINE (Miliardi di dollari correnti)

Paesi/Regioni	1960		1975		1980		1985	
	Valore	Percentuale del Totale PIL	Valore	Percentuale del Totale PIL	Valore	Percentuale del Totale PIL	Valore	Percentuale del Totale PIL
<i>Paesi industrializzati</i>	67,0	99,0	275,4	97,7	535,7	97,2	693,3	97,2
Stati Uniti	31,9	47,1	124,2	44,0	220,3	40,0	250,7	35,1
Gran Bretagna	12,4	18,3	37,0	13,1	81,4	14,8	104,7	14,7
Giappone	5	7	15,9	5,7	36,5	6,6	83,6	11,7
Germania	8	12	18,4	6,5	43,1	7,8	60,0	8,4
Swizzera	2,3	3,4	22,4	8,0	38,5	7,0	45,3	6,4
Olanda	7,0	10,3	19,9	7,1	41,9	7,6	43,8	6,1
Canada	2,5	3,7	10,4	3,7	21,6	3,9	36,5	5,1
Francia	4,1	6,1	10,6	3,8	20,8	3,8	21,6	3,0
Italia	1,1	1,6	3,3	1,2	7,0	1,3	12,4	1,7
Svezia	4	6	4,7	1,7	7,2	1,3	9,0	1,3
Altri ^a	4,0	5,9	8,5	3,0	17,4	3,2	25,6	3,6
<i>Paesi in via di sviluppo</i>	7	1,0	6,6	2,3	15,3	2,8	19,2	2,7
<i>Paesi europei a economia pianificata</i>	-	-	-	-	-	-	(b), 1	1
Totale	67,7	100,0	282,0	100,0	551,0	100,0	713,5	100,0
Miliardi di DSP	-	-	240,9	-	432,0	-	649,6	-

^a Australia, Austria, Belgio, Danimarca, Finlandia, Grecia, Irlanda, Nuova Zelanda, Norvegia, Portogallo, Sud Africa, Spagna, 1983. Stime.

^b Fonte: UMCTC (1988). Elaborazioni basate su dati tratti da Dunning-Camwell (1987) e fonti ufficiali nazionali e internazionali.

TAVOLA 2

STOCK DI IDE MONDIALI
VALORI E QUOTE PERCENTUALI
PER PRINCIPALI AREE GEOGRAFICHE DI DESTINAZIONE (1975-1985)
(Miliardi di dollari correnti)

Paesi/regioni/aree	1975			1983			1985		
	Percentuale del			Percentuale del			Percentuale del		
	Valore	Totale	PIL	Valore	Totale	PIL	Valore	Totale	PIL
<i>Paesi industrializzati</i>	185,3	75,1	4,5	401,0	75,6	5,1	478,2	75,0	5,5
Europa Occidentale	100,6	40,8	5,8	159,6	30,1	5,6	184,3	28,9	6,6
Stati Uniti	27,7	11,2	1,8	137,1	25,9	4,2	184,6	29,0	4,7
Altri ^a	57,0	23,1	7,0	104,3	19,7	6,0	109,2	17,1	5,7
Giappone	1,5	,6	,3	5,0	,9	,4	6,1	1,0	,5
<i>Paesi in via di sviluppo</i>	61,5	24,9	6,4	138,4	24,4	7,4	159,0	25,0	8,5
Africa	16,5	6,7	15,7	19,6	3,7	9,4	22,3	3,5	10,8
Asia	13,0	5,3	3,2	40,1	5,8	4,9	49,6	7,8	5,7
America Latina e Caraibi	29,7	12,0	8,9	73,2	13,8	11,9	80,5	12,6	13,6
Altri ^b	2,3	,9	2,1	5,4	1,0	2,4	6,6	1,0	3,4
<i>Totale ^c</i>	246,8	100,0	4,9	539,4	100,0	5,5	637,2	100,0	6,1
Miliardi di DSP	210,8	-	-	515,2	-	-	580,1	-	-

^a Australia, Canada, Giappone, Nuova Zelanda, Sud Africa,

^b Fiji, Papua, Nuova Guinea, Arabia Saudita, Turchia, Jugoslavia.

^c Esclusi i paesi europei a economia pianificata, per i quali non sono disponibili dati attendibili.

Fonte: UMCTC (1988). Elaborazioni basate su dati tratti da Dunning-Cantwell (1987) e fonti ufficiali nazionali e internazionali.

TAVOLA 3

FLUSSI DI IDE IN USCITA DEI MAGGIORI PAESI INDUSTRIALIZZATI
(Miliardi di dollari e quote percentuali)

Paese di origine	Anni	Investimenti diretti all'estero	Quota sul totale dei G-7	Quota sulle esportazioni
Italia	70-74	237	1,54	1,31
	75-78	306	1,18	0,74
	79-82	925	2,41	1,24
	83-86	2,155	4,78	2,71
Germania	70-74	1,344	8,73	2,57
	75-78	2,552	9,88	2,33
	79-82	3,897	10,13	2,29
	83-86	5,379	11,92	2,86
Francia	70-74	571	3,71	2,05
	75-78	1,467	5,70	2,47
	79-82	3,128	8,13	3,16
	83-86	2,850	6,32	2,77
Gran Bretagna	70-74	3,006	19,53	10,92
	75-78	4,560	17,65	8,53
	79-82	10,773	28,02	10,99
	83-86	10,949	24,27	10,98
Stati Uniti	70-74	8,686	56,42	15,29
	75-78	13,529	52,38	11,21
	79-82	12,896	33,54	6,28
	83-86	12,178	26,99	5,51
Giappone	70-74	1,042	6,77	2,93
	75-78	1,937	7,50	2,70
	79-82	3,683	9,58	2,83
	83-86	7,578	16,80	4,17
Canada	70-74	508	3,30	2,07
	75-78	1,479	5,73	3,45
	79-82	3,151	8,19	4,67
	83-86	4,032	8,94	4,79

Nota: Per Francia, Germania, Gran Bretagna e Stati Uniti i dati includono i profitti reinvestiti.

Fonte: BANCA D'ITALIA, *Relazione annuale 1987*. Elaborazioni su dati F.M.I. "Balance of Payment Statistics" e "International Financial Statistics".

Con ogni probabilità, queste tendenze recenti non si invertiranno nei prossimi anni. La spinta di un tasso di cambio del dollaro più debole continuerà a incentivare una maggiore presenza come investitori e produttori sul mercato americano. Un maggior flusso di IDE verso il Giappone, nonostante le difficoltà dovute al cambio dello yen e a fattori di distanza (geografica, linguistica, culturale), sarà incoraggiato in una logica di reciprocità con la crescente penetrazione giapponese in Europa (in una prima fase, gli IDE in Giappone saranno prevalentemente legati a servizi di ricerca, distribuzione e assistenza tecnica).

Un ruolo non trascurabile potranno giocare anche IDE europei verso i paesi in via di sviluppo a maggior potenziale di crescita, anche come strategia di cooperazione all'aggiustamento del debito estero di questi paesi. La strategia di IDE *cost saving*, mirati cioè alla dislocazione internazionale di componenti e intere fasce di prodotti ad alta intensità di lavoro, è stata in passato sviluppata più dalle imprese americane e giapponesi che da quelle europee (la RFT è relativamente più orientata a questo tipo di operazioni).

Nell'insieme, dunque, non cesserà di crescere l'interdipendenza fra Europa e Resto del Mondo.

Apertura commerciale, specializzazione verso l'esterno e inseguimento tecnologico dell'Europa

Il grado di apertura commerciale della CEE nei confronti del Resto del Mondo non è certo inferiore rispetto a quello degli altri due membri della Triade, anche se USA e Giappone hanno visto di recente crescere più velocemente i propri indici di apertura "export-produzione" e "import-domanda", che partivano estremamente bassi agli inizi degli anni '70.

Oggi l'esportazione di merci e servizi verso l'esterno della CEE pesa circa il 20% dell'interscambio mondiale (che include gli scambi intra-CEE), contro circa il 10% degli USA e il 9% del Giappone. Rapportate al rispettivo PIL, le esportazioni medesime pesano circa il 9.0% in Europa, 9.3% in Giappone, 6.7% negli USA.

Gli indici di penetrazione dell'import manifatturiero sulla domanda apparente vedono in testa l'Europa, anche nei settori tradizionali dove USA e soprattutto Giappone hanno intrapreso in passato strategie di decentramento industriale verso paesi a bassi salari (Tav. 4).

IMPORTAZIONI IN PERCENTUALE DEL CONSUMO APPARENTE: CEE, USA-CANADA, GIAPPONE *

	CEE		USA-CANADA		GIAPPONE		TOTALE	
	1981-1982	1985-1986	1981-1982	1985-1986	1981-1982	1985-1986	1981-1982	1985-1986
<i>Totale Manifatturi</i>								
Totale	11,32	12,54	7,13	10,33	4,96	4,60	4,52	5,18
di cui dai PVS*	2,63	2,84	2,53	3,42	1,62	1,43	2,39	2,83
<i>Tessile</i>								
Totale	11,85	13,35	5,30	7,80	4,71	5,37	5,51	6,70
di cui dai PVS	4,49	4,98	2,21	3,23	2,18	2,13	3,04	3,60
<i>Abbigliamento</i>								
Totale	24,55	29,20	20,74	33,05	14,98	15,33	19,18	26,14
di cui dai PVS	15,26	17,88	15,98	24,56	8,70	8,86	14,87	20,27
<i>Chimica</i>								
Totale	9,35	10,27	4,36	5,88	6,70	6,54	3,38	3,80
di cui dai PVS	1,40	1,63	0,79	1,12	0,93	1,06	1,05	1,29
<i>Mezzi di trasporto</i>								
Totale	9,69	11,79	10,24	13,05	2,46	2,39	1,80	2,29
di cui dai PVS	0,80	0,88	0,36	0,80	0,17	0,09	0,46	0,69
<i>Meccanica e altri manifatturi</i>								
Totale	21,32	24,11	12,73	19,51	5,36	4,59	5,65	6,99
di cui dai PVS	2,68	3,29	4,21	6,21	0,87	0,88	3,08	4,15

* PVS = Paesi in via di sviluppo.

* Le importazioni di CEE e USA-Canada sono calcolate al netto degli scambi intra-aerea.

Fonte: UNCTAD, *Handbook of international trade and development statistics*, 1988.

La formazione dell'Unione doganale CEE negli anni '60 ha visto sistematicamente emergere effetti netti di *trade creation* con l'esterno dell'area, anche quando era massima la crescita relativa degli scambi intra-CEE. Difficilmente l'Europa del 1992 potrebbe discostarsi da questo scenario di integrazione-*cum*-interdipendenza. A maggior ragione, il mantenimento di un'economia europea commercialmente aperta al Resto del Mondo non potrà che confermarsi favorevole alla crescita. Guardando all'esperienza passata, le analisi econometriche delle elasticità delle esportazioni e delle importazioni rispetto alla crescita della domanda esterna e interna suggeriscono che, con l'unica eccezione del Regno Unito, la forte interdipendenza dell'Europa con l'esterno non ha agito come forza di "de-industrializzazione", cioè di compressione della domanda interna e abbassamento del tasso di sviluppo del PIL per sottostare al vincolo del pareggio delle partite correnti con l'estero (Lawrence, 1987).

Il completamento del mercato interno rappresenta certamente un'occasione favorevole al rilancio competitivo dell'industria europea, e al recupero del relativo rallentamento registrato dall'Europa nei confronti di USA e Giappone quanto a tasso di innovazione.

Sulla misurazione del *gap* tecnologico europeo occorre mantenere cautela e non cadere a sovra-semplificazioni: «il ritardo di competitività ricorda il ritardo nella sfera spaziale: qualcosa c'è, ma meno di quanto appaia» (Hufbauer, 1987, pag. 43). Uno degli studi più seri sull'argomento riconosce che, mentre negli anni '60 Europa e Giappone inseguivano entrambi efficacemente la frontiera tecnologica allora dominata dagli USA, dalla metà degli anni '70 l'Europa ha perso terreno (Patel-Pavitt, 1988; Pavitt-Patel, 1988). In questo recente periodo, infatti, negli USA vi è stata una forte accelerazione nelle spese in R&S da parte delle imprese, mentre il Giappone ha proseguito la sua corsa che l'ha portato ormai a collocarsi in posizione avanzata in quasi tutti i settori, con diversi punti di particolare forza (autoveicoli, metallurgia e tecnologie dell'informazione) e pochi punti di relativa debolezza (aerospaziale, chimica di base).

L'Europa mantiene comunque posizioni di *leadership* o almeno di *co-leadership* in molteplici settori: chimica-farmaceutica-petrochimica, nucleare, aerospaziale, tecnologie di produzione automatizzate, metallurgia. Le debolezze europee sono purtroppo concentrate nel campo delle tecnologie elettroniche e informatiche (ad eccezione di *software* e intelligenza artificiale e "sistemi esperti"), tecnologie dotate del più ampio potenziale di diffusione e applicazione.

Negli anni '70, sotto la spinta emotiva dell'allarme circa la "sfida americana" (Layton, 1966), molti governi europei hanno moltiplicato gli sforzi per lo sviluppo di tecnologie di punta come aerospaziale e nucleare, probabilmente sopravvalutando la ricaduta diffusiva di queste tecnologie, incomparabilmente inferiore alla ricaduta delle tecnologie elettroniche (Pavitt, 1980).

L'Europa ha dunque da ri-orientare molti sforzi di R&S, ma non soffre di alcuna inferiorità tecnologica strutturale. Rispetto agli USA, anzi, l'Europa gode di un'assai più radicata tradizione di legami tra grandi e piccole imprese (v. sopra),¹⁵ di relativa permeabilità del mercato del lavoro all'introduzione di innovazioni tecnologiche, di relativa flessibilità di adattamento ai grandi *shock* (naturalmente, con forti differenze al proprio interno: ad esempio, con resistenze al cambiamento maggiori nel Regno Unito che non nella RFT e, ancor più, nei paesi della periferia meridionale e settentrionale).

Né va sottovalutata la forte crescita dimensionale delle maggiori imprese europee, 20 sulle prime 50 maggiori imprese industriali del mondo censite da *Fortune*, contro 20 statunitensi, 8 giapponesi e 2 coreane: probabilmente anche come risultato della grande onda di fusioni-acquisizioni registratasi nei lontani anni '60, in parte all'inseguimento dei *national champions*.¹⁶

Modelli di specializzazione e distribuzione dei "gains from trade" fra i paesi membri della CEE

Rispetto alla CEE originale (a 6 paesi), la CEE allargata di oggi, e forse ulteriormente allargata di domani, presenta certamente mag-

¹⁵ «Nella maggior parte dei dibattiti sulle fonti della tecnologia e delle innovazioni, si presta troppo poca attenzione all'importanza centrale delle imprese grandi e ben affermate nell'accumulare conoscenze tecniche e capacità, nel tradurle in opportunità di nuovi prodotti, e nel fornire capacità e mercati a nuove piccole imprese a base tecnologica» (PATEL-PAVITT, 1988, p. 33). Cfr. anche ERGAS (1984).

¹⁶ Cfr. GEROSKI-JACQUEMIN (1985). Gli autori notano che le 10 maggiori imprese europee e le 5 maggiori statunitensi realizzavano un fatturato pari a quello delle prime 100 imprese giapponesi. La quota di prodotto lordo industriale generato dalle prime 50 imprese europee salì dal 15% del 1965 al 25% del 1976, accrescendo notevolmente il grado di concentrazione industriale europea: una tendenza assai marcata rispetto all'emergere dell'oligopolio diffuso giapponese (che naturalmente alla lunga rappresenta un elemento cruciale della fortissima competitività del sistema-Giappone. Cfr. anche DE JONG (1988).

giori probabilità di coltivare al proprio interno modelli di scambio commerciale con forti caratterizzazioni settoriali, nella logica cioè della divisione internazionale del lavoro basata su diverse "dotazioni fattoriali" (Krugman, 1987a). Vi sono tuttavia buone ragioni per ritenere che permanga forte, anche nel grande mondo degli anni '90, quella tendenza a scambi "intra-industriali" all'interno della CEE, cioè a una specializzazione delle singole aree-paesi più per prodotti e gruppi di prodotti entro i diversi settori, che non per grandi settori merceologici. Le implicazioni redistributive del *gains from trade* all'interno della CEE sono a loro volta - a differenza di quanto suggerito nello schema analitico di Krugman (1987a) - assai poco riconducibili alla semplice alternativa fra i due modelli *inter-verso-intra-industriale*.

La distribuzione dei *gains from trade* è argomento cruciale per apprezzare i costi e i benefici del protezionismo, così come - per converso - del completamento del mercato interno mediante soppressione di barriere protezionistiche. Essa dipende essenzialmente:

a) sotto un profilo statico, dal mutamento delle ragioni di scambio: quanto più l'apertura del mercato comporta minori beni esportati (cioè un miglioramento delle ragioni di scambio tradizionalmente misurate), tanto maggiori sono i benefici per quel paese;

b) sotto un profilo dinamico, dall'andamento tendenziale delle medesime ragioni di scambio: una specializzazione in beni venduti con maggior potere di mercato, rispetto ai beni che subiscono la concorrenza delle importazioni, comporta per il paese che così si specializza una valorizzazione delle proprie risorse anche nel lungo periodo.

La forte crescita della quota di scambi intra-industriali (*intra-industry trade*: IIT) che la CEE ha registrato nella fase iniziale della sua storia non sembra tanto attribuibile a una fondamentale somiglianza nelle "dotazioni fattoriali" dei paesi membri: basti pensare ai forti movimenti migratori che ancora negli anni '60 si manifestarono dall'Italia verso RFT-Francia-Belgio-Regno Unito, nonché ai notevoli differenziali di costo del lavoro intra-europei. Tuttavia non bastano tali differenziali a indurre un modello di specializzazione fra settori ad alta e a bassa intensità di capitale/lavoro.

Una divisione del lavoro tradizionale emerge assai più probabilmente dalla presenza di forti differenziali nel rapporto tra forza lavoro e risorse naturali: si pensi ai casi degli scambi tra USA e Canada, tra Europa dell'Est ed Europa Occidentale, tra Giappone e Australia-Sud Asiatico.

Il modello di specializzazione delle varie "regioni" all'interno di un mercato integrato dipende, oltre che dai differenziali nei costi del lavoro e dalla presenza di particolari risorse naturali (come il carbone nella RFT, il legname nei paesi scandinavi o il petrolio del Mare del Nord), dallo sviluppo di particolari capacità tecnologiche, produttive e commerciali. A loro volta, gli *stock* di tali capacità tecnologiche, produttive e commerciali in parte riflettono processi di accumulazione di conoscenze con lontane radici nel tempo (è il caso di quasi tutti i "distretti industriali" originati dall'agglomerarsi di particolari capacità artigianali e dalla presenza di particolari risorse, come l'energia idroelettrica negli antichi distretti tessili inglesi, tedeschi e italiani), in parte registrano il nascere e il morire di fattori umani e istituzionali che si innestano in particolari traiettorie lungo i grandi cicli tecnologici. Qualunque visione deterministica, puramente cumulativa, dei vantaggi assoluti e comparati dei paesi urta contro un'attenta analisi storica.¹⁷ I fattori istituzionali, di politica industriale, di imprenditorialità, di qualità del "capitale umano", di evoluzione del mercato locale (quello che fornisce i segnali più potenti e sollecita il nascere dell'offerta, nell'ottica di Linder) sono di gran lunga prevalenti rispetto al semplicistico meccanismo di "prezzi e scarsità fattoriali" proposto dalla teoria classica e neoclassica.

In un mercato crescentemente integrato (con perfetta mobilità dei capitali, del lavoro, dei servizi e delle merci) le imprese sono continuamente attente a cogliere le opportunità di ri-localizzare le proprie attività, allo scopo di sfruttare i differenziali nei costi e nella disponibilità della manodopera, per le sue diverse qualifiche; la diversa velocità di crescita della domanda locale; le economie e diseconomie esterne, specifiche o meno specifiche di settore (nascita e declino dei "distretti industriali"); gli specifici incentivi fiscali e finanziari offerti dai governi locali, miranti a redistribuire i processi di sviluppo.¹⁸

In questa luce, il consolidarsi di un modello di scambi di tipo IIT all'interno del grande mercato europeo poggia su almeno tre fattori.

¹⁷ Basti il richiamo di lavori di economisti e storici economici: da F. List., T. Veblen, A. Marshall (Industry and Trade) e J. Schumpeter ai contributi recenti di Landes, Rosenberg, Schmookler, Mensch, Kuznets, Kindleberger, Nelson, David e altri ancora.

¹⁸ Si veda ad esempio il servizio sulla meccanica strumentale in Spagna (*Financial Times*, December 6, 1988).

In primo luogo, anche in assenza di specifici incentivi, i paesi della "periferia" (al Nord come al Sud) tendono a presentare opportunità di crescita più veloce della domanda, ma in ultima analisi anche dell'offerta, se si tiene conto dei fattori demografici, della relativa flessibilità sul mercato del lavoro, dei notevoli *spillover* di conoscenze e tecnologie che derivano dai grandi insediamenti produttivi dei *first comer*. La teoria dell'innovazione suggerisce i limiti, ma anche i vantaggi dei *new comer*.

L'esperienza della California e degli Stati del Sud Est negli USA è eloquente al riguardo. Nell'Europa "a due velocità", nel periodo recente sembra essere il "Sud" a crescere a ritmi superiori (cfr. CEE 1988b). Nella misura in cui all'interno del mercato CEE i paesi *latecomer* vedono i propri *standard* di vita (e di conseguenza la struttura della propria domanda di beni e servizi) ridurre le distanze rispetto a quelli dei paesi più avanzati, c'è da attendersi un certo processo di avvicinamento anche nella struttura degli scambi commerciali. L'evoluzione dei modelli di specializzazione dei singoli paesi è naturalmente soggetta a causazioni ben più complesse, ma questa sorgente di IIT non va ignorata.

In secondo luogo, la teoria dell'innovazione suggerisce che, superate le fasi iniziali in cui un nuovo prodotto viene messo a punto e si sviluppa nel mercato del primo innovatore, la standardizzazione almeno di alcune sue componenti consentirà di allentare il rapporto molto stretto che spesso unisce i fornitori specializzati al produttore del bene finale. In altre parole, le "economie esterne" del primo innovatore saranno meno vincolanti, il che potrà favorire una certa distribuzione spaziale dell'attività produttiva. Anche imprese a ciclo verticalmente integrato troveranno maggiori opportunità di ri-localizzare stabilimenti e relative fasi produttive in aree diverse da quelle di origine.

Infine, si tenga conto della crescente interdipendenza tecnologica tra settori, particolarmente con l'avvento delle tecnologie informatiche ed elettroniche ad alto potenziale di diffusione inter-settoriale. Il processo innovativo investe crescentemente intere "filiera" o sistemi verticalmente integrati di prodotti, dai materiali ai componenti, ai beni strumentali specializzati, ai prodotti finiti. Si pensi, ad esempio, alle connessioni molto strette fra innovazioni nelle fibre chimiche, nel macchinario tessile e nel tessile-abbigliamento. Altrettanto vale per le innovazioni di processo nei beni a elevato assemblaggio di componenti, fortemente dipendenti dal progresso tecno-

logico compiuto nei sistemi di automazione flessibile, a loro volta tributari di soluzioni innovative in particolari componenti ad alta tecnologia (sensori, sistemi esperti, ecc.).

Del resto, come nota CEC (1988, cap. 3.3), i mercati dei beni intermedi sono già oggi soggetti a minori ostacoli non tariffari agli scambi, rispetto ai beni finali.

Secondo un'opinione, certo non infondata, da ciò si deduce uno scenario in cui la rilocalizzazione delle attività economiche entro il mercato europeo interesserà prevalentemente i prodotti finiti, con probabilità di un maggiore decentramento della loro offerta verso i paesi periferici a più alta crescita della domanda, mentre le regioni di antico insediamento (la RFT in primo luogo) manterrebbero i propri vantaggi assoluti e comparati nei beni intermedi.

Secondo un'altra opinione, non meno fondata, nei paesi della "periferia" a più alta crescita, ma dotati di caratteristiche strutturali e di eredità storico-industriali alquanto diverse dai paesi del "centro", andranno rafforzandosi una serie di vocazioni produttive riconducibili più a caratteristiche dei prodotti che a caratteristiche *industry specific*, con la conseguenza di moltiplicare gli scambi sia di prodotti intermedi che di prodotti finiti. I vantaggi comparati centro-periferia potranno così dipendere più da differenziazione dei prodotti per contenuto tecnologico e qualità che da specializzazioni settoriali accentuate.

È stato anche suggerito che un modello di specializzazione IIT comporta minori effetti redistributivi, e pertanto minori costi di aggiustamento sociale come conseguenza dell'integrazione (Krugman, 1987a).

Ora, ciò è incontestabile nella logica riduttiva del modello a due fattori (capitale, lavoro): un modello di scambi con economie di scala e mercati imperfetti, meno basato su diverse intensità fattoriali dei beni, ha minori effetti redistributivi sui redditi fattoriali.

L'argomento è assai meno persuasivo e rilevante quando dal modello elementare ci si sposti a considerare un mondo dove, anche all'interno di specializzazioni IIT (per prodotti e non per grandi settori), si verificano circostanze come le seguenti.

a) Singoli gruppi di prodotti sono soggetti a diversa elasticità della domanda rispetto al reddito (mercati a crescita più o meno veloce), traducendosi in vincoli più o meno stringenti per la crescita delle importazioni (in ultima analisi del reddito) del singolo paese esportatore.

b) Accanto a prodotti caratterizzati da economie di scala e differenziazione, i quali presumibilmente garantiscono al produttore maggiori margini di profitto (sia pure in presenza di una certa libertà di entrata da parte dei concorrenti, i margini o le rendite non scompaiono istantaneamente!), sussistono prodotti standardizzati e omogenei il cui mercato più si approssima a quello di concorrenza perfetta: in tal caso la distribuzione dei *gains from trade* ha forti probabilità di rivelarsi non neutrale fra paesi e regioni la cui vocazione produttiva ed esportativa fosse spostata nettamente a favore dei prodotti del primo o del secondo tipo.

c) La differenziazione dei prodotti è di natura "verticale" (cioè per fasce di qualità superiore o inferiore), oltre che di natura "orizzontale" (cioè come varianti di prodotti simili, che accentuano esigenze diverse del consumatore a parità di prezzo e di reddito). In tal caso, come suggeriscono alcuni modelli teorici recenti, il paese-regione che si specializzasse nei prodotti di qualità inferiore fronteggerebbe una non gradevole prospettiva: vedere i propri prodotti progressivamente abbandonati ed espulsi dal mercato, essendo a essi preferiti beni di qualità superiore il cui prezzo scende per virtù delle economie di scala statiche e dinamiche (Shaked-Sutton, 1984).

d) Non tutti i prodotti presentano le stesse economie di scala "dinamiche", cioè le stesse potenzialità di apprendimento e diffusione di economie esterne, con conseguenti effetti asimmetrici sulle potenzialità di sviluppo diffusivo e di promozione dell'innovazione all'interno del sistema produttivo da cui originano.

Implicazioni di politica per lo sviluppo regionale, tecnologico e della concorrenza

Quanto appena ricordato porta dunque a concludere che, se anche il completamento del mercato interno continuerà a favorire modelli di scambi intra-industriali piuttosto che fortemente polarizzati per interi settori merceologici all'interno della CEE, non sono da sottovalutare gli effetti di squilibri regionali nello sviluppo del mercato integrato, del resto richiamati in Padoa-Schioppa (1987).

Su questo terreno sono particolarmente pericolosi sia i pregiudizi ideologici, sia le soluzioni politicamente facili (per ottenere il consenso elettorale nelle regioni meno fortunate) ma tecnicamente inefficienti e dannose.

Non esiste uno sviluppo armoniosamente equidistribuito o "equilibrato" (Hirschman) all'interno di un processo di competizione dinamica. Rapide e profonde trasformazioni strutturali, necessarie per mantenere un alto tasso di crescita e per rispondere prontamente agli *shock* dell'economia internazionale, comportano fenomeni di polarizzazione, agglomerazione, economie esterne di area, e conseguente mobilità del capitale e del lavoro entro il mercato integrato.

D'altra parte i fenomeni migratori e le profonde ristrutturazioni occupazionali di interi settori non possono essere lasciati alla sola "mano invisibile", in un mondo dove il mercato è fatto da molte "mani visibili" (Chandler) e *countervailing powers* (Galbraith). Lo stesso sviluppo delle zone avanzate incontra frequenti strozzature dal lato dell'offerta di manodopera e di qualifiche adeguate, per cui è socialmente inefficiente non valorizzare le risorse umane della "periferia" (ciò ne riduce la stessa mobilità e adattabilità ai mutamenti della domanda). Il permanere di zone di acuto sottosviluppo o - forse, peggio ancora, come documentano tendenze recenti nelle aree urbane inglesi - l'emergere di zone a forte decadimento economico-produttivo genera rapidamente indesiderabili tensioni sociali, sprechi di risorse, pressione per usi assistenziali del bilancio pubblico (a scapito di usi promozionali dal lato dell'offerta).

Sono quindi da condividere, per un verso, l'avversione di alcuni (in primo piano l'attuale governo conservatore inglese, ma anche spassionati osservatori delle politiche economiche dei vari paesi membri) nei confronti dell'approccio assistenzialistico, con erogazione di sussidi regionali e settoriali alle imprese che disincentivano la volontà di competere e distorcono lo spirito imprenditoriale. L'esperienza del Mezzogiorno italiano presenta aspetti drammatici al riguardo.

Ricordiamo alcune fra le direzioni in cui incanalare una politica regionale a livello europeo, facendo tesoro delle esperienze - anche negative - fatte in passato:

a) non ostacolare l'emergere di differenziali di costo del lavoro, in ultima analisi di salario reale almeno dal punto di vista dell'impresa: condizione che appare necessaria per assorbire livelli di disoccupazione assai diversi (in quantità e qualità) nelle diverse regioni;

b) promuovere l'offerta di infrastrutture e servizi (da quelli telematici ai trasporti e alla scuola) che oggi rappresenta in molte

regioni sottosviluppate il vincolo più stringente alla crescita dell'imprenditorialità;

c) spostare l'accento da sussidi "a pioggia" a forme di *project financing* mirate, coordinate e controllate dal Centro;

d) accelerare i processi di liberalizzazione dell'offerta dei servizi reali e finanziari alle imprese;

e) non ostacolare, anzi incentivare, investimenti privati dall'esterno.

L'innovazione tecnologica rappresenta – non da oggi – forse la spinta più forte alla "globalizzazione" dei mercati. L'Europa fa parte del gioco globale, e qualsiasi tentazione di protezionismo continentale (*Fortress Europe*) urta contro questa logica dell'interdipendenza. Nella valutazione di costi e benefici del protezionismo è tradizionale contrapporre gli interessi dei consumatori e dei produttori. L'abbattimento di una barriera (tariffaria e non tariffaria) accresce il "surplus dei consumatori" e riduce il "surplus dei produttori" (se è barriera non tariffaria il suo abbandono non comporta nemmeno la rinuncia al gettito d'imposta da dogana).

In presenza di mercati imperfetti e monopolistici, l'abbandono di una barriera protezionistica può comportare la redistribuzione o la perdita di rendite e profitti monopolistici, secondo schemi che tuttavia la stessa teoria più recente riconosce assai poco deterministici ed empiricamente accertabili (Krugman, 1987b; Bhagwati, 1989).

Un aspetto più sottile e non meno interessante, solo parzialmente riconducibile ai modelli più largamente impiegati, riguarda le potenziali contrapposizioni di interesse tra produttori di beni a monte e a valle della catena produttiva. Di questa interdipendenza tiene conto la teoria del cosiddetto protezionismo effettivo. È interessante notare come, all'interno dei negoziati commerciali col Giappone e delle polemiche sulla *Fortress Europe*, questi aspetti stiano emergendo con crescente frequenza, rivelando quanto complesso sia il perseguimento di un'area tecnologica europea capace di crescita autopropulsiva, ma insieme "condannata" a operare in un mondo di interdipendenza oligopolistica.¹⁹

¹⁹ Si veda, ad esempio, la netta contrapposizione di interessi fra i produttori europei di *computer* (come Nixdorf, Bull, Olivetti), utilizzatori di componenti cruciali (come le *Dynamic Random Access Memories* o DRAM's, il cui valore giunge al 40% del valore delle apparecchiature finali) che acquistano dall'estero, e i produttori europei di semiconduttori e memorie (come Philips, Siemens). I primi sono danneggiati rispetto ai

Il processo di concorrenza fra le istituzioni, di enorme portata per lo sviluppo economico e sociale dell'Europa, è un'inevitabile conseguenza del completamento del mercato interno. Inevitabile non vuol dire automatico. Anche qui, come sul terreno dello sviluppo regionale e della redistribuzione dei *gains from trade*, non è corretto appellarsi unicamente alla "mano invisibile", come certe posizioni dell'attuale governo inglese sembrano sottintendere. Se è giusto opporsi a restrizioni e negoziati paralizzanti, è anche necessario ricercare un'armonizzazione delle regole del gioco (senza cui nessun mercato assicura benessere e sviluppo ai propri partecipanti). Un terreno particolarmente delicato su cui si gioca questa partita è quello della politica di difesa della concorrenza (normative antitrust e su fusioni-acquisizioni, obblighi di trasparenza sui mercati finanziari).

Qui non pesa soltanto la contrapposizione tra sistemi nazionali a radicata tradizione regolativa (come quello tedesco) o con maggiori propensioni alla flessibilità e all'empirismo (come quello britannico, dove pure opera un'attenta *Monopoly Commission*). Il dibattito dottrinale, come ben sanno gli economisti, è spesso inadatto a formulare conclusioni precise.²⁰ Ma sono le stesse imprese multinazionali a sollecitare il consenso intorno a regole semplici e trasparenti. La competizione è sempre più su sistemi, l'innovazione tecnologica comporta sforzi cooperativi, la concorrenza deve essere spietata (nell'interesse dei consumatori-utilizzatori) ma leale (nell'interesse dei produttori e dei consumatori-risparmiatori-lavoratori), la rivalità oligopolistica non va identificata con la *cut-throat competition*, le economie esterne vanno governate, la trasparenza delle informazioni va attiva-

concorrenti americani, se gli accordi di "managed trade" inducono i produttori giapponesi di DRAM's a vendere in Europa quantità più basse a prezzi più alti. I secondi, all'opposto, cercano di ridurre la vendita di DRAM's giapponesi in Europa. Come risultato, le CEE non è riuscita a evitare evidenti contraddizioni nel proprio contenzioso con i produttori giapponesi: cfr. *Wall Street Journal* del 23-24 giugno 1989 e *Financial Times* del 27 luglio 1989.

²⁰ Prima degli anni '20, nella dottrina economica prevaleva un concetto di concorrenza come rivalità e squilibrio: una visione dinamica ripresa solo più tardi da Schumpeter. Ciò spiega perché a fine secolo gli economisti fossero alquanto tiepidi rispetto alle norme antitrust introdotte dallo Sherman Act negli USA (Di Lorenzo-High, 1988; Hay, 1987).

Con il predominio della scuola marginalista e l'eredità di Walras-Pareto, andò consolidandosi un concetto assai diverso di concorrenza, basato sull'equilibrio.

La recente riscoperta dei mercati imperfetti, oligopolistici e "contendibili", oltre che del ruolo delle aspettative, ha riportato l'attenzione degli economisti su concetti come rivalità, competizione tecnologica, "pre-commitment" e "sunk cost", rischio del "free rider", e via dicendo.

mente salvaguardata e promossa. Tutto questo rappresenta una sfida affascinante a tutti i livelli di governo, non solo a Bruxelles o a Strasburgo. Per l'Italia l'avventura è particolarmente emozionante.²¹

Conclusioni

Il principio del mutuo riconoscimento, affacciato nella storia della CEE per la prima volta nel 1978 con la famosa sentenza sul "Cassis de Dijon" in difesa degli interessi di un importatore tedesco (un oscuro eroe europeo, secondo *The Economist*), introduce un potente meccanismo di competizione dinamica tra imprese e tra istituzioni. Anzi, esso probabilmente costituisce la molla fondamentale che spinge verso il raggiungimento di quei benefici dinamici di efficienza e ristrutturazione attesi dal grande mercato interno. In tal senso il principio del mutuo riconoscimento funge da meccanismo scatenante di un processo di integrazione accelerata: il "modello da corsa" secondo Curzon Price (1989) e Dahrendorf (1989), contrapposto al gradualismo dei piccoli passi che ha caratterizzato i primi 30 anni di storia della CEE, nonché al modello di "integrazione minimale" dell'EFTA. Altrettanto, l'applicazione del medesimo principio contribuirà in modo determinante a quel processo di integrazione istituzionale tra sub-sistemi politici, che secondo Olson (1982) concorre a eliminare la causa di declino secolare nella forza politico-economica dei paesi.

Alla sfida tecnologico-commerciale degli anni '90 l'Europa arriva con punti di forza e punti di debolezza, rispetto ai concorrenti americani e giapponesi. Nessuna mitologia del "gap tecnologico europeo" appare giustificata, da un'osservazione attenta della storia e degli indicatori economico-tecnologici disponibili.

²¹ G. GUARINO, "Il Rubicone del '92", *La Repubblica*, 17 dicembre 1988. Guarino si riferisce allo «scenario del tutto nuovo che sarà caratterizzato da due principi: una "deregulation" amplissima e la concorrenza tra sistemi. Il nostro sistema ha avuto tradizionalmente una impronta amministrativistica e centralizzata. Questo carattere si è rafforzato sotto il fascismo ed è divenuto quasi dominante nei decenni dal '50 al '70 [...]. In tre anni o poco più si dovrà smantellare gran parte della nostra organizzazione amministrativa: cadranno competenze e con esse verranno meno i relativi uffici». Per una analisi più diffusa delle novità istituzionali introdotte dall'Atto Unico e dei problemi di adattamento dell'ordinamento italiano, cfr. GUARINO (1989).

Tra i fattori di vantaggio con cui l'Europa già oggi compete, oltre alle posizioni competitive ragguardevoli mantenute o raggiunte in vari settori (dalla meccanica strumentale alle tecnologie energetiche, ai sistemi di telecomunicazione, all'aerospaziale, alla chimica fine e farmaceutica), non va trascurato un fitto tessuto di piccole e medie imprese assai ben integrate tra loro, caratterizzate da dinamismo tecnologico e da forte proiezione esportativa. Certamente, i fenomeni di profonda ristrutturazione proprietaria e manageriale cui si accennava prima comporteranno crescenti tensioni nel riassetto organizzativo di intere aree industriali ("distretti industriali") tradizionalmente abituate a lavorare con risorse di capitale locale o almeno nazionale, le quali dovranno crescentemente aprirsi a interazioni più vaste, nonché a forme di acquisizione e controllo proprietario meno localistiche che in passato.

Complessivamente, la notevole apertura commerciale della CEE, nettamente superiore a quella giapponese e ancora superiore alla crescente apertura del tessuto industriale nord-americano, non è stata fonte di fenomeni di de-industrializzazione, se si esclude la peculiare storia dell'industria britannica. Il rilancio competitivo del 1992 concorrerà a rafforzare non solo l'inseguimento di alcuni paesi ritardatari, ma anche ad affollare la "frontiera innovativa", col benefico risultato di una maggiore pressione per spingere innanzi la frontiera stessa.

Il modello di specializzazione negli scambi intra-CEE ha elevate probabilità di proseguire nella direzione di una forte interdipendenza all'interno dei singoli settori industriali, più che porre in essere tendenze a una divisione del lavoro fra paesi di tipo classico, ovvero inter-settoriale.

Questo modello di specializzazione comporta benefici di economie di scala (e relativa efficienza nei costi) e di accrescimento nel numero di varietà di beni e servizi offerti sul mercato (e relativi vantaggi dal lato dei consumatori e degli utilizzatori in genere), con minori rischi di forti effetti redistributivi del benessere all'interno della CEE a vantaggio dei soli paesi più forti. Tuttavia anche una specializzazione per prodotti, ovvero intra-industriale, può comportare sentieri di sviluppo orientati verso fasce di produzione di qualità elevata o bassa, con conseguenti modifiche nelle ragioni di scambio intra-CEE.

Fenomeni di impoverimento relativo di alcune regioni rispetto alle altre sono inevitabili, tanto più in un contesto di crescita accelerata e in presenza di economie di scala dinamiche (con relative

traiettorie cumulative di apprendimento e di *leadership* tecnologico-produttiva). Anche da ciò consegue l'opportunità di gestire le politiche di riequilibrio regionale e di "spazio sociale europeo" in un'ottica non meramente redistributiva e finanziaria. Competizione dinamica sul grande mercato interno comporta disuguaglianza dei punti di partenza e di arrivo dei diversi attori, meccanismi di selezione schumpeteriana, continui processi di ritardo, inseguimento e sorpasso nelle quote di mercato e nel potere di mercato.

L'Europa degli anni '90 chiama i singoli governi nazionali a una sorveglianza molto più attenta alle regole del gioco per garantire le condizioni di concorrenza dinamica (il che comporta una miscela di liberalizzazione e di regolazione: la concorrenza dinamica non avviene su astratti "mercati perfetti"), abbandonando invece tentazioni di tutela degli interessi puramente locali e di "scambio politico" dei segmenti di mercato tradizionalmente amministrati o *captive*.

Milano

FABRIZIO ONIDA

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- BARFIELD C.E.-MAKIN J.H., eds. (1987), *Trade policy and U.S. competitiveness*, American Enterprise Institute for Public Policy Research, Washington, D.C.
- BHAGWATI J. (1989), *Is free trade passé after all?*, Weltwirtschaftliches Archiv, Nr. 1.
- BUCKLEY P.J.-ARTISIEN P. (1988), "Policy issues of intra-EC direct investment: British, French and German multinationals in Greece, Portugal and Spain, with special reference to employment effects", in DUNNING-ROBSON (1988).
- BUGUES P.-ILZKOVITZ F. (1988), "The sectoral impact of the internal market", EEC, Doc. II 335/88 (in corso di pubblicazione in *Revue d'Economie Industrielle*).
- CAINARCA G.C.-COLOMBO M.G.-MARIOTTI S. (1988), *La nuova industria europea*, allegato a *L'Impresa*, n. 2.
- CEC (Commission of European Communities) (1988), "1992: the new European economy", *European Economy*, March.
- CEC (Commission of the European Communities) (1988b), *Relazione economica annuale 1988-89*, *Economia europea*, 38, novembre.
- CESPRI (1988), *International agreements of Italian firms: an analysis with specific reference to the role of intra-EC cooperation*, Report for the Business Cooperation Centre of the S.M.E. Task Force, EC Commission, Bruxelles.
- CESPRI (Centro Studi sui Processi di Internazionalizzazione) (1989), *Processi di mondializzazione e trasformazioni strutturali dell'industria nel nascente mercato unico europeo*, III Rapporto per la Camera di commercio di Milano, Università Commerciale L. Bocconi, febbraio.

- COLOMBO U. (1987), *The Politics of High Technology - A View from Europe*, European-Japanese Conference, Japan Center for International Exchange, Berlin, November 5-6, 1987.
- CONTINI B. (1988), "Grandi e piccole imprese industriali in Italia: dinamica e performance negli anni '80 a confronto", in questa *Rivista*, settembre.
- CUOMO (THE) COMMISSION REPORT (1988), *A new American formula for a strong economy - The Cuomo Commission on trade and competitiveness*, Simon & Schuster Inc., New York.
- CURZON PRICE V. (1989), "Three models of European integration", in V.A. (1989).
- DAHRENDORF R. (1989), "The future of Europe", in V.A. (1989).
- DE BENEDETTI R. (1988), "Strategies for a single European market", *Financial Times*, European Business Forum, Rome, 1-2 December.
- DE JONG H.W. (1988), *Market structures in the E.E.C.*, in de Jong H.W., ed., *The structure of the European industry*, 2nd revised edition, Kluwer Academic Publ., Dordrecht.
- DETOUZOS M.L.-LESTER R.K.-SOLOW R.M. (1989), *Made in America. Regaining the productive edge*, The MIT Commission on Industrial Productivity, MIT Press, Cambridge, Mass.
- DI LORENZO T.J.-HIGH J.C. (1988), "Antitrust and competition, historically considered", *Economic Inquiry*, July.
- DUNNING J. - CANTWELL J. (1987), *IRM Directory of statistics of international investment and production*, Macmillan, Basingstoke.
- DUNNING J.H.-ROBSON P. (1988), "Multinational corporate integration and regional economic integration", *Journal of Common Market studies*, December, ristampato in Dunning J.H.-Robson P., eds., *Multinational and the European community*, Blackwell, Oxford.
- ECONOMIST (THE) (1988), "Europe's internal market-EEC 1992", July 9.
- ECONOMIST (THE) (1989), "Europe's internal market-EEC 1992", July 8.
- ERGAS H. (1984), "Why do some countries innovate more than others?", *CEPS Paper* no. 5, Bruxelles.
- FERRAGUTO G.-HELG R. (1989), "Allargamento dei mercati, economie di scala e riflessi sulla struttura geo-settoriale dell'attività economica in Europa", in CESPRI (1989).
- GEROSKI I.A.-JACQUEMIN A. (1985), "Industrial change, barriers to mobility and European industrial policy", *Economic Policy*, no. 1, November.
- GIERSCHE H. (1949-50), "Economic union between nations and the location of industries", *Review of Economic Studies*.
- GIERSCHE H. (1986), "Internal and external liberalization for faster growth", *Kiel Working Paper* no. 27, November.
- GUARINO G. (1989), "L'Atto Unico Europeo e la dinamica del processo di integrazione comunitaria", *Studi e Informazioni*, Rivista trimestrale sul governo dell'economia, Banca Toscana, n. 2.
- HAY D. (1987), "Competition and industrial policies", *Oxford Review of Economic Policy*, no. 3, Autumn.

- HUFBAUER G. (1987), "The competitiveness gap", in Barfield C.E.-Making J.H., eds. (1987).
- KIERZKOWSKI H., ed. (1984), *Monopolistic competition and international trade*, Oxford University Press, Oxford.
- KLINE S.J.-ROSENBERG N. (1986), "An overview of innovation", in Rosenberg N.-Landau R., eds.
- KRUGMAN P. (1987a), "Economic integration in Europe: some conceptual issues", in Padoa-Schioppa, ed. (1987).
- KRUGMAN P. (1987b), "Is free trade passé?", *Journal of Economic Perspectives*.
- LAYTON C. (1966), *Trans-Atlantic Investments*, The Atlantic Institute, Bologna (trad. it., *Investimenti attraverso l'Atlantico*, Il Mulino, Bologna, 1967).
- LAWRENCE R.Z. (1987), "Trade performance as a constraint on European Growth", in Lawrence R.Z.-Schultz C.L., eds. (1987), *Barriers to European growth. A transatlantic view*, Brookings, Washington, D.C.
- LAWSON N. (1989), "Quale tipo di spazio finanziario europeo?", Discorso al Royal Institute for International Affairs (Catham House, 25 gennaio 1989), *ISPI - Documentazione* n. 2, Milano, giugno.
- LEIBENSTEIN H. (1966), "Allocative efficiency vs. X-efficiency", *American Economic Review*, September.
- MOTTA M. (1989), "Gli effetti degli investimenti diretti all'estero su crescita, competitività e conti con l'estero del paese investitore: una rassegna della letteratura teorica ed empirica", in CESPRI (1989).
- MORICI P. (1988), *Reassessing American competitiveness*, National Planning Association, Committee on Changing International Realities, Washington, D.C.
- NATIONAL ACADEMY OF ENGINEERING (1987), Guile B.R.-Brooks H., eds., *Technology and global industry. Companies and nations in the world economy*, National Academy Press.
- OLSON M. (1982), *The rise and decline of nations. Economic growth, stagflation and social rigidities*, Yale University Press, New Haven, Conn. (trad. it., *Ascesa e declino delle nazioni*, Il Mulino, Bologna, 1984).
- ONIDA F.-VIESTI G. (1988), *The Italian multinationals*, Croom Helm, London.
- PADOA-SCHIOPPA T., ed. (1987), *Efficiency, stability and equity. A strategy for the evolution of the economic system of the European Community*, Commissione CEE, Bruxelles.
- PATEL P.-PAVITT K. (1988), "Measuring Europe's technological performance: results and prospects", *CEPS Paper* no. 36, Bruxelles.
- PAVITT K. (1980), *Technical innovation and UK economic performance*, Macmillan, London.
- PAVITT K.-PATEL P. (1988), "The international distribution and determinants of technological activities", *Oxford Review of Economic Policy*, Winter.
- ROSENBERG N.-LANDAU R., eds. (1986), *The positive sum strategy*, National Academy Press, Washington, D.C.
- SCHUMPETER J. (1942), *Capitalism, socialism and democracy*, Harper & Row, New York (trad. it., *Capitalismo, socialismo e democrazia*, Etas Kompass, Milano, 1967).

- SCOTT B.R.-LODGE G.C., eds. (1985), *U.S. competitiveness in the world economy*, Harvard Business School Press, Boston.
- SHAKED A.-SUTTON J. (1984), *Natural oligopolies and international trade*, in Kierzkowski, ed. (1984).
- SLEUWAGEN L.-YAMAWAKI H. (1988), "The formation of the European Common Market and changes in market structures and performances", *European Economic Review*, Special Issue, September.
- SMITH A.-VENABLES A.J. (1988), "Completing the internal market in the European Community. Some industry simulations", *European Economic Review*, Special Issue, September.
- TREECE D.J. (1989), *Competition and cooperation in technology strategy*, School of Business Administration, University of California at Berkeley, January.
- THATCHER M. (1988), *Discorso tenuto all'inaugurazione del XXXIX anno accademico al Collegio d'Europa*, Bruges, September.
- V.A. (1989), *Whose Europe Competing visions for 1992*, Institute for Economic Affairs, London.
- VIESTI G. (1988), "Gli accordi tra imprese: nuove strategie per la crescita internazionale e l'apprendimento tecnologico?", *Cespri Working Paper* no. 11.
- WORLD FINANCIAL MARKETS (1989), J.P. Morgan, ed., *Foreign direct investment in the United States*, June 29, no. 2.