

Competitività e vantaggi comparati delle imprese multinazionali statunitensi, 1957-1984 *

In uno studio precedente è stato messo in luce che la quota di esportazioni delle imprese localizzate negli Stati Uniti sul totale mondiale di esportazioni di manufatti è variata in modo diverso dalla quota di esportazioni delle imprese multinazionali statunitensi, considerando sia le loro attività interne sia quelle all'estero. Infatti la quota statunitense è regolarmente diminuita a partire dagli anni '50 fino alla metà degli anni '70, mentre la quota delle imprese multinazionali statunitensi non è diminuita affatto o è addirittura aumentata (Lipsev e Kravis, 1985). Questa differenza di comportamento suggerisce che è importante distinguere fra i fattori che determinano la competitività degli Stati Uniti in quanto localizzazione produttiva e i fattori che determinano la competitività delle imprese statunitensi. Tra questi fattori vi potrebbero essere elementi come la gestione e la tecnologia delle imprese, che incidono sulle loro prestazioni sia in patria sia all'estero.

* Siamo grati ai partecipanti ad una riunione della *National Science Foundation* per i loro preziosi commenti e suggerimenti.

La nostra ricerca — che ricentra nel programma di studi internazionali del *National Bureau* — fa parte di uno studio sulla competitività delle imprese statunitensi finanziato con fondi della *National Science Foundation*, assegnati al *National Bureau* (PRA-8513944) e con fondi della *Ford Foundation* (n. 855-0678), assegnati all'Università di Pennsylvania. La ricerca ha anche goduto di finanziamenti per il programma di ricerca del NBER sulla politica commerciale degli Stati Uniti, la competitività e la mobilità dei capitali nell'economia mondiale (fondi NSF n. PRA-8116459). Tutte le opinioni qui espresse sono quelle degli autori e non rappresentano necessariamente il punto di vista del *National Bureau* o degli altri enti finanziatori.

Per mancanza di spazio, le fonti statistiche non vengono descritte nell'articolo; esse sono riportate nelle tabelle dell'Appendice a LIPSEY e KRAVIS (1986). Le fonti più importanti sulle attività delle imprese madri statunitensi e delle loro affiliate estere sono i rapporti del *Bureau of Economic Analysis* del *Department of Commerce* statunitense; esse comprendono le indagini di base ("benchmark") del 1966, 1977 e 1982 e le indagini campionarie per gli anni successivi (U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE, 1975, 1981, 1985, 1986a, e 1986b). Per quanto riguarda gli scambi, le fonti principali sono i dati su nastro sul commercio internazionale delle Nazioni Unite, da noi modificati e classificati per categorie industriali, correggendoli per includere i paesi non considerati nei nastri e per tenere conto della sottostima delle esportazioni statunitensi verso il Canada.

In gran parte degli studi tradizionali sugli scambi internazionali, gli aumenti o le diminuzioni delle esportazioni e importazioni di un paese o delle sue quote di commercio internazionale sono spiegati da variazioni dei prezzi relativi del paese rispetto a quelli dei paesi concorrenti e dei paesi fornitori e da variazioni dei redditi nei suoi mercati. L'accento posto sulle variazioni dei prezzi è alla base dell'opinione che l'assai elevato tasso di cambio del dollaro sia stata la causa principale dei recenti ampi disavanzi commerciali e delle partite correnti statunitensi.

Una spiegazione alternativa delle difficoltà commerciali degli Stati Uniti avanzata di recente è che tali difficoltà sono interne alle stesse imprese statunitensi. Le imprese hanno perso la loro supremazia tecnologica o le loro capacità gestionali e, pertanto, cambiamenti nelle politiche monetarie e fiscali non sono più in grado di far riacquistare competitività agli Stati Uniti (vedi, per es., Abernathy ed altri, 1983). Si ritiene così che il declino delle imprese statunitensi derivi da lacune nella preparazione dei dirigenti, dall'eccessiva attenzione delle imprese per i risultati a breve termine, dal deterioramento dell'istruzione tecnica, o dal declino della supremazia statunitense nel campo degli investimenti per la ricerca e lo sviluppo.

Negli ultimi anni, sono stati proprio i fattori interni alle imprese quelli che hanno fornito la principale spiegazione del fenomeno degli investimenti diretti. Questi fattori sono elementi di competitività e vantaggi comparati delle singole imprese che consentono loro di produrre in paesi diversi da quelli di origine, entrando in concorrenza con imprese locali aventi il vantaggio della familiarità con i mercati locali dei prodotti e dei fattori e favorite dai governi locali. Nella letteratura sulle multinazionali (per es. Dunning, 1981) questi elementi sono ritenuti specifici delle imprese piuttosto che dei paesi, e quindi facilmente trasferibili da paese a paese all'interno delle imprese, ma non fra impresa e impresa. Tanto più essi sono trasferibili dal punto di vista geografico, tanto meno essi possono essere la base per la competitività e i vantaggi comparati nazionali.

Per quanto riguarda la politica commerciale nazionale, ciò implica che i fattori che contribuiscono alla competitività delle imprese e ai loro vantaggi comparati non contribuiscono necessariamente alla competitività e ai vantaggi comparati del paese. I sussidi per la ricerca e lo sviluppo, per le innovazioni o per l'addestramento amministrativo e tecnico possono favorire la competitività delle imprese nazionali sui mercati mondiali, ma tale competitività può essere sfruttata producendo al di fuori della loro nazione d'origine.

Da ciò discende anche che i fattori che determinano vantaggi comparati d'impresa dovrebbero essere studiati considerando le misure della competitività e dei vantaggi comparati delle imprese e non quelle dei paesi d'origine. Pertanto differenze notevoli tra le fortune di un paese e quelle delle imprese in esso localizzate aiutano a stabilire se le variazioni delle quote d'esportazione dipendono dalle politiche macroeconomiche o dai fattori che determinano i vantaggi comparati delle imprese, come per esempio la loro gestione o la tecnologia.

La quota di esportazioni degli Stati Uniti

In questo articolo siamo prevalentemente interessati alla competitività delle imprese multinazionali statunitensi; iniziamo però esaminando l'andamento della competitività degli Stati Uniti nel loro complesso in diversi periodi. Le quote statunitensi di esportazioni di beni manufatti sono diminuite a partire dall'inizio, o dalla metà, degli anni '50 fino all'inizio, o alla fine, degli anni '70, a seconda delle serie impiegate per la loro stima. Nella maggior parte delle serie negli anni 1976-78 si riscontrano i valori più bassi sinora registrati, mentre da allora vi è stata una certa ripresa. I rapporti relativi agli anni considerati dalle indagini sugli investimenti statunitensi all'estero sono i seguenti:

Esportazioni USA di manufatti in % delle esportazioni di manufatti da parte di:

	tutti i paesi ^a	paesi sottosviluppati ^a
	b	b
1957	21,3	25,7
1966 ^c	16,4	18,7
1966	17,5	19,4
1977	13,3	15,1
1982	14,3	16,5
1983 ^d	13,7	16,0
1984 ^d	14,0	16,6

^a In questo articolo i termini "tutti i paesi", "mondo", "paesi sviluppati" e "paesi meno sviluppati" si riferiscono soltanto alle economie di mercato.

^b Le esportazioni di manufatti sono definite come in LIPSEY e KRAVIS (1986) (note alla tabella U-1a dell'Appendice) e comprendono gli alimenti manufatti ed alcune voci incluse nella classificazione SITC 9.

^c Confrontabile con il 1957.

^d Estrapolazione dal 1982 impiegando i dati pubblicati a 3 e 4 cifre del livello SITC.

Fonte: LIPSEY e KRAVIS (1986), tabelle U-1 e U-1b dell'Appendice, ad eccezione del 1983 e 1984.

Nel periodo che va dal 1977 al 1982 si è assistito ad una lieve inversione di questa tendenza, che però potrebbe risultare solo temporanea.

Il ruolo dei prezzi

Delle due spiegazioni di carattere generale della variazione delle quote di esportazioni ora indicate, considereremo brevemente soltanto quella che si basa sul ruolo svolto dai prezzi. Come misura della variazione dei prezzi statunitensi rispetto a quelli dei principali concorrenti esteri — ciò che potremmo chiamare la competitività di prezzo degli Stati Uniti — abbiamo impiegato un indice dei prezzi alle esportazioni statunitensi rapportato a un indice dei prezzi mondiali delle esportazioni di manufatti. L'indice si basa sui prezzi statunitensi e su quelli di sei principali concorrenti; seguendo il metodo descritto in Bushe, Kravis e Lipsey (1986), i prezzi delle diverse merci sono stati ponderati con i pesi che esse hanno nelle esportazioni statunitensi.

La prima domanda che poniamo è se le variazioni del livello dei prezzi relativi statunitensi spieghino le quote annue statunitensi di esportazioni di manufatti nel periodo 1955-1983.

$$(1) \quad \text{Log USExS} = 3,30 + 0,99 \log \text{PL}_t - 1,08 \log \text{PL}_{t-1} - 0,19 T \quad \bar{R}^2 = 0,96$$

(12,03) (8,57) (9,34) (19,41) DW = 1,77

Num. di oss. = 29

USExS = esportazioni statunitensi di prodotti classificati nelle voci SITC 5-8, espresse in percentuale delle esportazioni da parte delle economie di mercato sviluppate. Per il periodo precedente il 1965, le quote di esportazioni dei prodotti compresi nelle voci SITC 5-8 sono estrapolate dalle quote sulle esportazioni totali (LIPSEY e KRAVIS, 1986, tabella U-1b dell'Appendice).

PL = indice dei prezzi statunitensi alle esportazioni (1975=100) rapportato all'indice dei prezzi alle esportazioni di 7 paesi, tra i quali sono compresi gli stessi Stati Uniti.

T = tempo.

I dati in parentesi sono i valori dell'indice "t" di Student.

La quota di esportazioni degli Stati Uniti è spiegata da un fattore di *trend* decrescente e dal livello dei prezzi correnti e ritardati. Dall'equazione deriva che un più elevato livello dei prezzi degli Stati Uniti è associato, nell'anno corrente, a una quota più elevata delle esportazioni statunitensi espresse in valore, ma a una quota più bassa nell'anno successivo.

Una gran parte dell'assai elevato \bar{R}^2 dell'equazione è spiegata dal fattore di *trend*. Un approccio alternativo consiste nella spiegazione delle variazioni della quota di esportazioni statunitensi in base a variazioni dei prezzi relativi.

$$(2) \quad \Delta \text{USExS} = 1,10 + 0,58 \Delta \text{PL}_t - 0,69 \Delta \text{PL}_{t-1} \quad \bar{R}^2 = 0,38$$

(7,55) (3,54) (4,13) DW = 1,70

Num. oss. = 28

Δ = variabili espresse nella forma X_t/X_{t-1}

L'equazione, che spiega poco più di un terzo della variazione delle quote, indica che un aumento dei prezzi relativi delle esportazioni statunitensi determina dapprima, nell'anno in cui si verifica, un incremento della loro quota in valore, riducendola poi di un ammontare maggiore nell'anno successivo. La diminuzione complessiva della quota derivante da un aumento dei prezzi del 10% risulterebbe pari a circa l'1%. Poiché un'elasticità unitaria di sostituzione implicherebbe quote costanti delle esportazioni espresse in valore, dai valori dei coefficienti deriva che l'elasticità cumulata di sostituzione è di poco maggiore di uno.

È anche possibile verificare se un elevato livello dei prezzi ha un effetto sulla quota di esportazioni statunitensi diverso e indipendente da quello esercitato dalla variazione dei prezzi.

$$(3) \quad \Delta \text{USExS} = 1,15 + 0,47 \Delta \text{PL}_t - 0,55 \Delta \text{PL}_{t-1} - 0,00072 \text{PL}_t \quad \bar{R}^2 = 0,40$$

(7,89) (3,09) (3,36) (1,41) DW = 2,07^a

Num. oss. = 28

^a Al netto della correzione della correlazione seriale.

Il coefficiente del livello dei prezzi è negativo anche quando sono incluse nell'equazione le variazioni correnti e ritardate dei prezzi; ciò suggerisce l'idea che i prezzi elevati hanno alcuni altri effetti sfavorevoli; ma, una volta introdotte le variazioni ritardate dei prezzi, il loro livello aggiunge poco alla spiegazione delle quote.

Questi risultati indicano che buona parte della competitività degli Stati Uniti nel loro complesso può essere attribuita ai livelli e alle variazioni dei prezzi degli Stati Uniti rispetto al resto del mondo. Un precedente lavoro sui macchinari e i mezzi di trasporto (Kravis e Lipsey, 1982, Kravis e Lipsey, 1986) ha indicato che un'analisi di carattere più generale rivelerebbe l'esistenza di ritardi ancora più lunghi e di elasticità di prezzo o di sostituzione ancora più elevate di uno.

Queste reazioni delle esportazioni ai livelli e alle variazioni dei prezzi tengono anche conto delle imprese madri statunitensi, le cui esportazioni rappresentano circa i due terzi delle esportazioni statunitensi di beni manufatti. Passiamo quindi ad esaminare gli aspetti caratteristici delle esportazioni delle imprese multinazionali.

La competitività delle multinazionali statunitensi

Abbiamo visto in precedenza che, tra il 1955 e il 1966, la quota statunitense sulle esportazioni mondiali di manufatti è diminuita passando dal 21-22% al 16-18%. Essa è poi scesa intorno al 13-14% nel 1977, rimanendo su questi valori nei primi anni '80. Questi dati sono nuovamente riportati nella prima riga della tabella seguente al fine di confrontarli più facilmente con quelli relativi alle esportazioni delle multinazionali.

Quote (%) sulle esportazioni mondiali

	1957	1966	1977	1982	1983	1984
1. USA	21,3 ^a	17,5 ^b	13,3	14,3	13,7	14,0
USA multinazionali						
2. Impr. madri	n.d.	11,0	9,2	9,5	9,1	9,2
3. AEPM ^c	5,8 ^a	8,2 ^d	9,7	9,7	9,9	10,3
4. Impr. madri e AEPM	n.d.	17,7	17,6	17,7	17,7	18,1

^a Dati non confrontabili con quelli di anni successivi.

^b Il dato confrontabile con il 1957 sarebbe 16,4.

^c Esportazioni da parte di affiliate estere di proprietà a maggioranza statunitense (AEPM) in percentuale delle esportazioni di tutti i paesi eccetto gli Stati Uniti.

^d Il dato confrontabile con il 1957 sarebbe 7,9.

Fonte: 1957-1982 da LIPSEY e KRAVIS (1986), tabella U-1 dell'Appendice; 1983 e 1984 da U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE (1986a) e (1986b), tabella 57, e dati delle Nazioni Unite sul commercio internazionale.

Si vede dalla tabella (riga 4) che la quota complessiva di esportazioni delle multinazionali con base negli Stati Uniti, che comprende le esportazioni delle imprese madri e delle affiliate estere con proprietà a maggioranza statunitense (AEPM),¹ è rimasta essenzialmente stabile. Mentre però, tra il 1966 e il 1977, le esportazioni dagli Stati Uniti delle

¹ Non sono disponibili dati sulle esportazioni delle affiliate con proprietà minoritaria statunitense.

imprese madri multinazionali hanno mostrato, sebbene in misura più attenuata, la stessa tendenza alla diminuzione del totale delle esportazioni statunitensi, la crescita delle esportazioni delle affiliate estere ha più che compensato questa diminuzione.

Le esportazioni dagli Stati Uniti da parte delle imprese madri, dopo essere diminuite come quota delle esportazioni mondiali e dei paesi sviluppati tra il 1966 e il 1977, sono in seguito variate entro margini piuttosto ristretti:

Quote (%) delle esportazioni delle multinazionali USA sulle esportazioni mondiali di manufatti

	Esp. dagli USA delle impr. madri in % di		Esp. delle AEPM in	
	Esportazioni mondiali	Esportazioni paesi sviluppati	Paesi sv. in % delle loro esp. (eccetto gli USA)	Paesi meno svilup. in % delle loro esp.
1957	n.d.	n.d.	6,6	2,8
1966	11,0	12,1	8,7	3,6 ^a
1977	9,2	10,5	10,2	6,5
1982	9,5	10,9	10,0	7,7
1983	9,1	10,6	10,4	7,2
1984	9,2	10,8	10,9	7,7

^a Dato confrontabile con il 1957.

Fonte: 1957-1982 da LIPSEY e KRAVIS (1986), tabella U-1 dell'Appendice; 1983 e 1984 da U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE (1986a) e (1986b) e dati delle Nazioni Unite sul commercio internazionale.

Poiché le quote di esportazione delle imprese madri sono diminuite meno di quelle degli Stati Uniti nel loro complesso, dal 1966 al 1977 la loro quota sul totale delle esportazioni statunitensi di manufatti è aumentata in misura sostanziale. Parte di questo aumento è però andato perso tra il 1977 e il 1982.

Quota % delle esportazioni delle imprese madri sul totale delle esportazioni USA

1966	62,7
1977	69,4
1982	66,2
1983	67,0
1984	65,8

Fonte: 1966-1982 da LIPSEY e KRAVIS (1986), tabella U-1 dell'Appendice; 1983 e 1984 da U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE (1986a) e (1986b) e dati delle Nazioni Unite sul commercio internazionale.

Questa accresciuta importanza delle esportazioni dagli Stati Uniti da parte delle imprese multinazionali nel periodo 1966-77 non è evidentemente derivata da un cambiamento di stato delle imprese, che da imprese a carattere non multinazionale sono divenute multinazionali. Di fatto, dal 1966 al 1977 il numero di imprese registrate come multinazionali è leggermente diminuito. Peraltro, nel periodo in cui la quota di esportazioni delle multinazionali diminuiva (tra il 1977 e il 1982), vi è stata una sostanziale riduzione del numero di imprese statunitensi a carattere multinazionale.²

Le quote di esportazioni delle AEPM sulle esportazioni dei paesi ospiti, sia sviluppati sia meno sviluppati, sono state caratterizzate da aumenti assai marcati, e, per quanto riguarda i paesi sviluppati, da una sostanziale stabilità a partire dal 1977. La quota AEPM sulle esportazioni dei paesi sviluppati è cresciuta più del 50% nei 20 anni prima del 1977 ed è poi rimasta abbastanza stabile fino al 1984. La quota delle affiliate statunitensi sulle esportazioni dei paesi meno sviluppati è cresciuta di quasi il 75% dal 1957 al 1977, un periodo in cui la quota di questi paesi sulle esportazioni mondiali stava crescendo in modo altrettanto sostanziale,³ ed è salita a livelli ancora più alti nei primi anni '80. Pertanto, nei paesi ospiti sia sviluppati sia meno sviluppati vi è stato un periodo di sviluppo attivo durante il quale le AEPM hanno sorpassato le imprese appartenenti ai paesi ospiti; questo periodo è stato

² Parte di questa riduzione può essere solo apparente; perciò, la crescita delle esportazioni delle imprese madri risulta sottostimata. La soglia al di sotto della quale debbono essere forniti dati completi sulle affiliate è salita da 500.000 dollari nel 1977 a 3 milioni di dollari nel 1982; qualunque impresa madre che non abbia affiliate al di sopra di queste dimensioni limite è esentata dal dover fornire informazioni sulle sue attività. Abbiamo corretto i dati, anche se di poco, per tener conto degli effetti di questo cambiamento sulle esportazioni delle affiliate; ma non è possibile fare ipotesi riguardo all'impatto sulle esportazioni delle imprese madri o su altre variabili collegate. L'effetto sui valori aggregati è limitato dalla scarsa incidenza sul totale delle affiliate di minori dimensioni, ma è ragionevole pensare che imprese madri piuttosto grandi con produzione all'estero di importanza marginale siano state eliminate dalla lista, anche senza alcun cambiamento nelle loro attività all'estero. Pertanto non sappiamo che cosa effettivamente significhi la diminuzione della quota di esportazioni delle imprese madri sul totale delle esportazioni statunitensi: si potrebbe trattare per lo più di un fenomeno puramente statistico; potrebbe indicare un abbandono dello stato di imprese multinazionali da parte delle imprese USA; potrebbe rappresentare una diminuzione della competitività delle multinazionali statunitensi rispetto ad altre imprese USA o il venir meno dei vantaggi comparati degli USA nelle industrie in cui le multinazionali sono più avvantaggiate. Una parola conclusiva su questo problema richiede che si lavori a livello disaggregato per industria e che si prendano in esame gruppi fissi di imprese.

³ Tale risultato sembra contraddire le conclusioni cui giunge un lavoro di NAYYAR (1978): all'inizio degli anni '70, la quota delle AEPM sulle esportazioni dei paesi in via di sviluppo è diminuita da circa il 10,6% a meno del 9%. In base ai dati di Nayyar, la crescita delle esportazioni delle affiliate fino al 1974 sembra assai lenta rispetto ai nostri valori totali tratti dal censimento del 1977. Inoltre Nayyar ha definito le esportazioni aggregate di manufatti dei paesi in via di sviluppo in modo assai più restrittivo di noi.

poi seguito da un periodo di crescita meno sostenuta (per quanto riguarda sia i paesi sia le affiliate), durante il quale le esportazioni delle affiliate sono cresciute di pari passo con quelle delle imprese dei paesi ospiti.

Dai dati esposti sulle imprese madri statunitensi e sulle affiliate all'estero deriva ovviamente che le quote delle affiliate sul totale delle esportazioni di multinazionali statunitensi sono cresciute assai marcatamente dal 1966 al 1977, e che, nello stesso periodo, la loro quota sulle esportazioni da parte di tutte le imprese statunitensi è più che raddoppiata. Successivamente, tra il 1977 e il 1982, la quota delle affiliate è leggermente diminuita, per poi crescere ancora e raggiungere nel 1984 il livello più alto finora registrato:

Quota (%) delle AEPM sulle esportazioni delle multinazionali e di tutte le imprese USA^a

	Multinazionali ^a	Tutte le impr. USA ^a	
1957	n.d.	17,6	
1966	38,1	28,9 ^b	27,8
1977	47,7		40,0
1982	46,7		38,7
1983	48,4		40,5
1984	49,2		40,8

^a Include le esportazioni delle affiliate estere di proprietà a maggioranza USA. ^b Dato confrontabile con il 1957.

Fonte: 1957-1982 da LIPSEY e KRAVIS (1986), tabella U-1 dell'Appendice; 1983 e 1984 da U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE (1986a) e (1986b), e dati delle Nazioni Unite sul commercio internazionale.

Il mutamento verificatosi nel periodo 1977-82 suggerisce che le imprese multinazionali statunitensi hanno teso a favorire la produzione negli Stati Uniti, forse in risposta al basso tasso di cambio del dollaro tra la fine degli anni '70 e i primi anni '80. Esse poi, con la ripresa del dollaro, si sono spostate nuovamente verso la produzione all'estero.

Quali fattori possono spiegare le migliori prestazioni in termini di esportazioni dall'estero delle imprese controllate dagli Stati Uniti? Esistono diverse possibili spiegazioni. Una di queste è che le affiliate americane hanno goduto di quegli stessi vantaggi che hanno determinato la maggiore crescita (rispetto agli Stati Uniti) delle esportazioni dei paesi ospiti. Ciò significherebbe che il loro comportamento è stato analogo a quello delle imprese nazionali dei paesi ospiti. Un'altra spiegazione è che le imprese madri statunitensi hanno sistematicamente convogliato le loro attività per l'esportazione verso le loro basi estere,

ottenendo tale risultato non attraverso una diminuzione delle loro esportazioni dagli Stati Uniti ma attraverso un aumento più rapido di quelle dalle loro localizzazioni all'estero. Forse, in conclusione, in queste due possibili spiegazioni i fattori di fondo che stanno alla base delle decisioni concernenti l'origine delle esportazioni non sono molto differenti. Tuttavia, se le esportazioni delle affiliate statunitensi tenessero semplicemente il passo con il tasso di crescita delle esportazioni dei paesi ospiti, si potrebbe sospettare che esse abbiano semplicemente risposto alle opportunità competitive del paese ospite. Per contro, un andamento delle esportazioni delle affiliate nei paesi ospiti migliore sia di quello delle imprese locali sia di quello delle imprese madri statunitensi suggerisce la possibilità di una politica attiva di spostamento delle esportazioni del paese di origine e di un ruolo nella promozione delle esportazioni dei paesi ospiti.

I vantaggi comparati delle imprese multinazionali statunitensi

Prima di passare a considerare come differenti industrie hanno contribuito a determinare queste variazioni delle esportazioni e delle quote di esportazioni, useremo i dati sulla distribuzione per settore industriale delle esportazioni per individuare i vantaggi comparati degli Stati Uniti e delle imprese multinazionali. Tali vantaggi vengono definiti facendo riferimento alla distribuzione relativa delle esportazioni: per esempio, le multinazionali statunitensi nell'industria chimica godono di vantaggi comparati rispetto agli Stati Uniti nel loro complesso (o rispetto all'economia mondiale nel suo insieme), se la quota di prodotti chimici sulle loro esportazioni è maggiore di quella dei prodotti chimici sulle esportazioni statunitensi (o mondiali). Per quanto riguarda i paesi sarebbe meglio usare il concetto di esportazioni nette, ma queste ultime non sono state ancora calcolate per le multinazionali, anche perché non è affatto chiaro il loro significato. Un motivo di tale mancanza di chiarezza è che le esportazioni delle multinazionali sono classificate per settore industriale invece che per prodotto e, mentre è ragionevole assumere che le loro esportazioni appartengano allo stesso settore, è molto più opinabile l'assunzione che ciò sia vero anche per le loro importazioni. Un altro inconveniente di questo metodo di stima dei vantaggi comparati è che esso ignora le distorsioni nella composizione degli scambi causate da interventi governativi.

Le differenze tra la distribuzione delle esportazioni degli Stati Uniti e delle multinazionali statunitensi, e la distribuzione delle esportazioni mondiali e dei paesi sviluppati nel 1966 — il primo anno per cui sono disponibili i dati — sono riportate qui appresso. I dati mostrano che gli Stati Uniti godevano allora di vantaggi comparati rispetto al resto del mondo per quanto riguarda prodotti chimici, macchinari (in particolare non elettrici) e mezzi di trasporto. I vantaggi comparati delle multinazionali statunitensi erano simili, ma assai più accentuati. La loro concentrazione nei prodotti chimici e macchinari era leggermente più alta di quella degli Stati Uniti e assai più alta nei mezzi di trasporto, mentre le multinazionali esportavano una quota più piccola di prodotti alimentari, metalli e altri manufatti.

I corrispondenti confronti per il 1982 mostrano una situazione simile per quanto riguarda gli Stati Uniti. Tuttavia vi sono stati dei mutamenti: gli Stati Uniti godevano di minori vantaggi comparati nei prodotti chimici e nei mezzi di trasporto e di maggiori vantaggi nei macchinari non elettrici, mentre facevano registrare svantaggi maggiori per quanto riguarda i metalli. La disaggregazione dei dati relativi ai mezzi di trasporto (motoveicoli e attrezzature e altri mezzi di trasporto) mostra che i vantaggi comparati statunitensi si registravano in quest'ultimo sottogruppo (principalmente aerei e parti di aerei). Nell'industria dei motoveicoli, gli Stati Uniti godevano di vantaggi comparati rispetto al resto del mondo e rispetto al gruppo dei paesi sviluppati.

Per quanto riguarda le imprese multinazionali statunitensi nel 1982, una disaggregazione per industria più dettagliata di quella possibile nel 1966 rivela che esse godevano di vantaggi comparati rispetto all'economia mondiale nel suo complesso e rispetto ai paesi sviluppati nei macchinari sia elettrici sia non elettrici. In linea di massima, la distribuzione per industria dei loro vantaggi comparati nel 1982 era simile a quella del periodo precedente, con qualche modifica a favore dei prodotti chimici e con un'ampia diminuzione nei mezzi di trasporto. La disaggregazione dell'industria dei mezzi di trasporto nei due sottogruppi indica che le multinazionali statunitensi godevano di vantaggi comparati in entrambi i sottogruppi, e che i margini erano più grandi per i motoveicoli che per gli altri mezzi di trasporto.

Il confronto nel 1982 tra multinazionali statunitensi e gli Stati Uniti nel loro complesso (colonna 5) mostra che nell'industria dei macchinari erano scomparsi i vantaggi comparati delle multinazionali rispetto a quelli delle altre imprese statunitensi; gli Stati Uniti, in quanto localizzazione produttiva, godevano di ampi vantaggi comparati rispetto alle imprese multinazionali statunitensi, sebbene queste ultime godessero di

Differenze tra la distribuzione per industria delle esportazioni degli USA e delle multinazionali statunitensi e quella delle esportazioni mondiali^a e dei paesi sviluppati^b nel 1966

	Quota (%) per ind. sulle esp. USA meno la quota per ind. di:		Quota (%) per ind. sulle esp. delle multinaz. USA meno la quota per ind. di:		Quota (%) per ind. sulle esp. delle mult. USA meno la quota per ind. sulle esp. USA (5)
	esportazioni mondiali (1)	esportazioni paesi svil. (2)	esportazioni mondiali (3)	esportazioni paesi svil. (4)	
Alim.	-4,3	-0,9	-7,3	-3,8	-3,0
Chim.	2,4	1,7	3,0	2,2	0,5
Met.	-3,6	-3,2	-8,2	-7,8	-4,6
Macch.	8,0	6,0	8,8	6,8	0,8
Non-elett.	6,9	5,5	n.d.	n.d.	n.d.
Elett.	1,1	0,5	n.d.	n.d.	n.d.
Mezzi di tr.	5,8	4,5	14,0	12,7	8,2
Altri manuf.	-8,3	-8,1	-10,2	-10,1	-2,0

^a Tutte le economie di mercato. ^b Economie di mercato sviluppate.
Fonte: LIPSEY e KRAVIS (1986), tabella U-9 dell'Appendice.

Differenze tra la distribuzione per industria delle esportazioni degli USA e delle multinazionali statunitensi e quella delle esportazioni mondiali^a e dei paesi sviluppati^b nel 1982

	Quota (%) per ind. sulle esp. USA meno la quota per ind. di:		Quota (%) per ind. sulle esp. delle multinaz. USA meno la quota per ind. di:		Quota (%) per ind. sulle esp. delle mult. USA meno la quota per ind. sulle esp. USA (5)
	esportazioni mondiali (1)	esportazioni paesi svil. (2)	esportazioni mondiali (3)	esportazioni paesi svil. (4)	
Alim.	-3,2	-1,5	-5,4	-3,6	-2,1
Chim.	1,5	0,9	5,1	4,4	3,6
Met.	-4,5	-4,7	-6,9	-7,1	-2,4
Macch.	10,1	8,7	7,6	6,2	-2,5
Non-elet.	9,0	7,6	3,9	2,5	-5,1
Elett.	1,0	1,1	3,7	3,8	2,6
Mezzi di tr.	2,8	1,2	10,0	8,4	7,1
Motov.	-1,2	-2,5	7,7	6,4	8,9
Altri mezzi	4,0	3,8	2,2	2,0	-1,8
Altri manuf.	-6,8	-4,7	-10,4	-8,4	-3,7

^a Tutte le economie di mercato. ^b Economie di mercato sviluppate.
Fonte: LIPSEY e KRAVIS (1986), tabella U-9 dell'Appendice.

vantaggi comparati minori, ma non trascurabili, nei macchinari elettrici. Le imprese multinazionali, nel 1982, avevano aumentato i loro vantaggi comparati rispetto agli USA nell'industria chimica ma avevano ridotto

quelli nei mezzi di trasporto. All'interno dell'industria dei mezzi di trasporto, le multinazionali USA avevano ampi vantaggi comparati rispetto agli Stati Uniti nei motoveicoli ma, per quanto riguarda gli altri mezzi di trasporto, gli USA nel loro complesso avevano considerevoli vantaggi comparati rispetto alle multinazionali statunitensi. Tale contrasto riflette il fatto che l'industria dei motoveicoli è una delle industrie statunitensi con la più alta concentrazione di imprese multinazionali, nel senso che un'elevata quota dei suoi addetti è all'estero (Kulchysky e Lipsey, 1984, pag. 2) e che gran parte delle sue esportazioni provengono dall'estero. Invece l'industria degli altri mezzi di trasporto è tra quelle con la più bassa presenza di imprese multinazionali, e la maggior parte delle sue esportazioni ha origine negli Stati Uniti. Anche tra le imprese madri, quelle appartenenti all'industria degli altri mezzi di trasporto hanno, rispetto a imprese madri in altre industrie, una piccola percentuale dei loro occupati all'estero e tendono a soddisfare la domanda con esportazioni provenienti dagli Stati Uniti.

Le differenze fra i vantaggi comparati degli Stati Uniti e quelli delle imprese multinazionali statunitensi apparirebbero più marcate se confrontassimo le multinazionali, o le stesse imprese madri, con le società statunitensi non multinazionali. Ma questo confronto è difficile a causa dell'incompatibilità tra la classificazione delle esportazioni per prodotti adottata per gli Stati Uniti e la classificazione per industria da noi impiegata per le multinazionali. È chiaro tuttavia che nell'industria chimica e in quella dei macchinari elettrici le imprese madri statunitensi godono di ampi vantaggi comparati rispetto alle imprese statunitensi non multinazionali; mentre le imprese non multinazionali godono di forti vantaggi comparati nel caso dei macchinari non elettrici.

Confrontando le imprese statunitensi in generale e le imprese madri con imprese di proprietà estera negli Stati Uniti, è possibile fare diverse osservazioni a proposito dei vantaggi comparati degli Stati Uniti e delle multinazionali statunitensi. In questo caso, le imprese statunitensi non vengono poste a confronto con paesi esteri in generale ma con multinazionali estere, mantenendo costanti le condizioni produttive degli Stati Uniti.

I dati sulle esportazioni da parte delle imprese di proprietà estera negli Stati Uniti non sono disponibili per il 1966, ma è possibile un confronto fra 1977 e 1982, tenendo presente che il primo anno può risentire del fatto che molte delle attività delle imprese di proprietà estera erano nuove o che si trattava di imprese di recente proprietà

estera. La caratteristica più sorprendente delle esportazioni delle imprese di proprietà estera negli Stati Uniti nel 1977 era la loro alta concentrazione nell'industria chimica — principalmente multinazionali tedesche — e la mancanza di esportazioni di mezzi di trasporto, entrambi settori in cui gli Stati Uniti e le imprese statunitensi godevano di vantaggi comparati. La concentrazione delle esportazioni di multinazionali estere nei prodotti chimici è cresciuta sostanzialmente tra il 1977 e il 1982. Pertanto, sebbene l'industria chimica fosse una delle industrie in cui gli Stati Uniti e le multinazionali statunitensi godevano di vantaggi comparati rispetto al resto del mondo, vi sono indicazioni che, in questo settore, almeno le imprese multinazionali tedesche hanno goduto di maggiori vantaggi specifici. Gli svantaggi comparati delle multinazionali estere nei mezzi di trasporto erano ancora ampi nel 1982, ma erano diminuiti notevolmente, specialmente rispetto agli Stati Uniti nel loro complesso.

Differenze fra la distribuzione per industria delle esportazioni delle multinazionali estere operanti negli Stati Uniti e quella delle esportazioni statunitensi e delle imprese madri statunitensi

	Quota per industria delle esportazioni delle multinazionali estere dagli USA meno la quota per industria delle esportazioni da parte di:			
	1977		1982	
	USA	imp. madri USA	USA	imp. madri USA
Alim.	1,6	5,1	-2,1	0,9
Chim.	15,7	13,8	23,3	21,5
Met.	4,6	5,6	1,0	2,2
Macch.				
Non-eletr.	-1,2	0,8	-8,4	-3,5
Eletr.	1,2	-0,6	1,3	-3,2
Mezzi di trasp.	-23,0	,1	-8,6	-15,6
Altri manuf.	1,2	0,3	-6,6	-2,3

Fonte: LIPSEY e KRAVIS (1986), tabella U-8 dell'Appendice.

La competitività nei settori industriali

Il declino della competitività degli Stati Uniti rispetto agli altri paesi sviluppati e al resto del mondo tra il 1966 e il 1982, che si manifesta nel declino delle quote di esportazioni, ha interessato tutti i principali settori industriali (colonne 1 e 2):

Variazioni percentuali delle quote statunitensi sulle esportazioni di manufatti del mondo^a e dei paesi sviluppati^b 1966-1982

	Quota USA sulle esp.		Quota delle multinazionali ^c USA sulle esp.		Quota delle multinaz. USA risp. alla quota USA sulle esp.	
	Mond. ^d (1)	dei paesi sviluppati ^e (2)	Mond. ^d (3)	dei paesi sviluppati ^e (4)	Mond. ^f (5)	dei paesi sviluppati ^g (6)
Alim.	-18	-23	+4	+8	+27	+40
Chim.	-25	-21	+11	+17	+48	+48
Met.	-31	-32	-6	-3	+35	+43
Macch.	-16	-10	-8	-10	+10	0
Non el.	-10	-7	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
El.	-22	-12	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Mezzi di tr.	-33	-24	-21	-19	+18	+7
Altri manuf.	-14	-2	-6	+5	+9	+7
Tutti i manuf.	-19	-15	-1	+1	+22	+19

^a Tutte le economie di mercato.

^b Economie di mercato sviluppate.

^c Imprese madri e affiliate di proprietà a maggioranza statunitense.

^d Numeratore: esportazioni delle imprese madri e di tutte le affiliate di proprietà a maggioranza statunitense; denominatore: esportazioni provenienti da tutte le economie di mercato.

^e Numeratore: esportazioni delle imprese madri e delle affiliate di proprietà a maggioranza statunitense nelle economie di mercato sviluppate; denominatore: esportazioni provenienti dalle economie di mercato sviluppate.

^f $100 [(Col. 3 + 100) \div (Col. 1 + 100)]$

^g $100 [(Col. 4 + 100) \div (Col. 2 + 100)]$

Fonte: LIPSEY e KRAVIS (1986), tabella U-7 dell'Appendice.

Tuttavia nelle macchine non elettriche tale declino è stato minore che negli altri settori. Rispetto ai paesi sviluppati, l'industria dei macchinari ha fatto registrare la diminuzione più contenuta con la sola eccezione della classe "altre industrie".

Come si desume dalla tabella, le cose sono andate diversamente per quanto riguarda le attività su scala mondiale delle multinazionali statunitensi, comprendendo in esse sia le attività delle imprese madri sia quelle delle affiliate di proprietà a maggioranza statunitense (colonne 3 e 4). Le multinazionali statunitensi hanno accresciuto le loro quote di esportazioni mondiali di alimenti e prodotti chimici, mentre hanno registrato perdite negli altri settori. Tuttavia, anche nei casi in cui le loro quote mondiali sono declinate, esse sono andate meglio di quelle degli Stati Uniti nel loro complesso. Ciò emerge chiaramente considerando le variazioni delle quote di esportazioni delle multinazionali statunitensi rispetto a quelle degli Stati Uniti nel loro complesso (colonne 5 e 6). In media le quote di esportazioni delle multinazionali statunitensi sono aumentate di più, o diminuite di meno, di quelle degli Stati Uniti in una misura pari a circa il 20%. In nessun settore industriale le multinazionali hanno perso rispetto agli Stati Uniti nel loro complesso.

Sia le multinazionali statunitensi gli Stati Uniti nel loro complesso hanno perso terreno nei macchinari, ma in entrambi i casi si è trattato di perdite contenute. Nel caso dei mezzi di trasporto, sia gli Stati Uniti che le multinazionali statunitensi hanno perso quote di esportazioni per un ammontare pari a circa un quarto del livello registrato nel 1966.

Vantaggi comparati, crescita della domanda e competitività complessiva

Le variazioni della competitività complessiva di un paese o delle sue imprese multinazionali possono essere spiegate da diversi fattori. Uno di questi fattori è l'insieme di variazioni di competitività fra industria e industria. Un secondo fattore è costituito dai vantaggi comparati, che determinano la dimensione della produzione e delle esportazioni del paese o delle sue multinazionali in ciascun settore industriale. Un terzo fattore è il tasso al quale cresce il commercio mondiale in ciascun settore, tasso che riflette in parte il tasso di crescita della domanda, e in parte i mutamenti della misura in cui la domanda viene soddisfatta dalla produzione locale di ciascun paese in ciascun settore industriale. I primi due fattori sono già stati considerati.

Il tasso di crescita del commercio mondiale è variato sensibilmente fra le diverse industrie. Nel corso dell'intero periodo considerato, e in ciascuno dei sottoperiodi, le esportazioni mondiali di prodotti chimici, macchine elettriche e mezzi di trasporto sono cresciute più rapidamente delle esportazioni di manufatti in generale, mentre le esportazioni di alimenti e di metalli sono cresciute meno di quelle delle macchine non elettriche e di altri manufatti, che si sono raggruppate intorno al valore medio.

Sia gli Stati Uniti sia le imprese multinazionali di proprietà statunitense si sono orientate verso le industrie a crescita più rapida. Ciò è vero più per le multinazionali statunitensi che per il paese nel suo complesso. Se pertanto gli Stati Uniti e le sue imprese multinazionali avessero mantenuto le loro quote in seno a questi settori industriali, le loro quote di esportazioni aggregate di manufatti sarebbero aumentate.

Possiamo confrontare le variazioni effettive delle esportazioni statunitensi e delle imprese multinazionali statunitensi con quelle che si sarebbero avute se esse avessero conservato le quote che, nel 1966, avevano nei vari settori industriali, cioè con quella che viene chiamata crescita delle esportazioni "a quote costanti".

Crescita delle esportazioni^a delle economie di mercato:
rapporti fra i valori dell'anno finale e quelli dell'anno iniziale

	1977/1966	1982/1977	1982/1966
Alim.	4,67	1,40	6,54
Chim.	5,72	1,72	9,86
Met.	4,62	1,49	6,87
Macch.	5,94	1,67	9,91
Non-elet.	5,34	1,64	8,78
Elett.	7,16	1,71	12,21
Mezzi di trasp.	6,82	1,55	10,56
Altri manuf.	5,21	1,55	8,10
Totale Manuf.	5,49	1,57	8,63

^a Si tratta di dati espressi in valore, che naturalmente sono influenzati sia dalle differenze di variazione dei prezzi nei vari settori industriali sia dalle variazioni di quantità. I dati riportati sono rapporti fra i valori dell'anno finale e quelli dell'anno iniziale.

Fonte: LIPSEY e KRAVIS (1986), tabella U-6 dell'Appendice.

Il tasso effettivo di crescita delle esportazioni sia degli Stati Uniti sia delle multinazionali è stato inferiore a quello ipotetico, "a quote costanti", ma la differenza in meno è stata minore nel caso delle multinazionali; ciò significa che la stabilità della quota delle multinazionali statunitensi sulle esportazioni mondiali è stato il risultato della combinazione di quote declinanti in seno ad almeno alcune industrie e di un orientamento a favore delle industrie a crescita più rapida.

Crescita delle esportazioni di manufatti: rapporti tra anno iniziale ed anno finale

	Valori effettivi e valori "a quote costanti"					
	1982/1986		1977/1966		1982/1977	
	Q. eff.	cost.	Q. eff.	cost.	Q. eff.	cost.
Tutte le econ. di mercato	8,63		5,49		1,57	
USA	7,02	8,99	4,16	5,65	1,69	1,59
Multinaz. USA	8,59	9,37	5,43	5,87	1,58	1,60

Fonte: LIPSEY e KRAVIS (1986), tabelle U-3, U-5, e U-6 dell'Appendice.

Nel decennio che va dal 1966 al 1977, dati i tassi di crescita dei sette settori industriali, i vantaggi comparati sia degli Stati Uniti nel loro complesso sia delle imprese statunitensi hanno reso possibile un tasso di crescita delle esportazioni al di sopra della media. Nell'ipotesi del tasso di crescita a "quote costanti", il tasso di crescita ipotetico degli Stati Uniti sarebbe stato superiore al tasso di crescita delle esportazioni mondiali di 0,16 punti; mentre quello delle multinazionali sarebbe stato superiore di 0,38 punti. In realtà il tasso di crescita effettivo delle esportazioni statunitensi, malgrado la loro composizione favorevole, è stato assai al di sotto di quello ipotetico "a quote costanti" ed assai al di

sotto di quello delle esportazioni mondiali. Il tasso di crescita delle esportazioni delle multinazionali USA è rimasto più vicino a quello delle esportazioni mondiali, grazie alla loro composizione favorevole che ha compensato la perdita di quote in seno ai settori industriali.

Dati i tassi di crescita dell'industria nei successivi cinque anni le composizioni nel 1977 delle esportazioni degli USA e delle multinazionali statunitensi avrebbero comportato pressappoco quote costanti sul totale delle esportazioni di manufatti. In effetti, le esportazioni degli Stati Uniti sono cresciute ad un tasso di poco maggiore sia di quello delle esportazioni mondiali sia di quello "a quote costanti". Per quanto concerne le imprese multinazionali statunitensi, il tasso effettivo di crescita delle loro esportazioni è stato prossimo a quello mondiale, come era avvenuto nel precedente periodo. Tuttavia, a differenza del decennio precedente, il tasso è rimasto al di sotto di quello statunitense.

Se per gli Stati Uniti, le multinazionali statunitensi e l'economia mondiale la composizione delle esportazioni nel 1966 fosse stata quella del 1982, utilizzando i tassi di crescita delle esportazioni industriali registrati nel periodo 1966-1982, i confronti avrebbero dato i seguenti risultati:

Crescita delle esportazioni "a quote costanti"
(tassi) sotto l'ipotesi che la loro distribuzione per industria
sia rimasta quella esistente nel 1966 e 1982

	Distr. delle esp. del 1966	Distr. delle esp. del 1982
USA	8,99	9,22
Multinaz. USA	9,37	9,59
Tutte le economie di mercato	8,63	8,91

Fonte: Vedi tabella precedente.

Nel 1982, le imprese multinazionali statunitensi hanno continuato a mostrare un elevato interesse per quei settori che, nel 1966-1982, avevano fatto registrare una rapida crescita delle esportazioni: un interesse più forte di quello mostrato dagli Stati Uniti che, a loro volta, erano orientati verso questi settori in misura maggiore che l'economia mondiale nel suo complesso. Tuttavia il resto del mondo si è mosso verso le industrie a crescita rapida delle esportazioni un poco più velocemente di quanto abbiano fatto sia gli Stati Uniti nel loro complesso sia le multinazionali statunitensi.

Conclusioni

A partire dal 1966, la quota delle imprese multinazionali statunitensi (compagnie madri più affiliate di proprietà a maggioranza statunitense) sulle esportazioni mondiali di manufatti è rimasta pressappoco stabile. Non sappiamo che cosa sia accaduto prima del 1966 alle esportazioni dagli USA delle imprese madri, ma, la assai elevata crescita delle esportazioni delle affiliate fa ritenere probabile che, tra il 1957 ed il 1966, la quota complessiva delle multinazionali statunitensi sia cresciuta. La crescita iniziale (1957-66) e la successiva stabilità (1966-77) delle quote complessive delle multinazionali statunitensi sono fenomeni verificatisi in un periodo in cui la quota degli Stati Uniti in quanto localizzazione geografica diminuiva in modo sostanziale: da più del 20 per cento al 13-14 per cento. A partire dal 1977, le quote di tutte le imprese statunitensi, delle imprese madri e delle affiliate di proprietà a maggioranza statunitense non hanno mostrato a livello aggregato una linea di tendenza ben definita, sebbene la quota delle affiliate abbia continuato a crescere nei paesi in via di sviluppo. Pertanto, in questi anni, le multinazionali statunitensi si sono conformate ai comportamenti di mercato delle imprese locali, sia negli Stati Uniti che negli altri paesi sviluppati; e ciò è in contrasto con la rapida espansione delle loro esportazioni prima del 1977. In quegli anni, le multinazionali hanno accresciuto le loro esportazioni praticamente da tutte le localizzazioni estere ad un tasso più rapido di quello delle imprese dei paesi ospiti; mentre le loro esportazioni dagli Stati Uniti crescevano ad un tasso più rapido di quello delle imprese statunitensi non multinazionali.

Questi dati sono coerenti con l'idea che l'imprenditorialità e la tecnologia americane sono rimaste competitive, mentre contraddicono l'opinione che la diminuzione della quota statunitense sulle esportazioni mondiali di manufatti sia stata causata da errori manageriali e dal declino tecnologico. Forse il maggior grado di integrazione dell'economia mondiale sul piano dei trasporti e delle comunicazioni, e quindi la maggiore facilità del controllo manageriale di attività svolte in luoghi distanti, ha facilitato l'espansione delle esportazioni delle affiliate nel periodo 1957-77. Anche in tal caso, tuttavia, si dovrebbe far credito alle capacità imprenditoriali americane per aver sfruttato queste opportunità. Inoltre, dal 1977, le imprese all'estero controllate dagli Stati Uniti hanno mantenuto le loro quote in un contesto economico mondiale in rapida crescita, fronteggiando la forte concorrenza giapponese e di alcuni altri paesi industriali, e l'entrata di nuovi concorrenti.

Non pretendiamo di spiegare completamente la diminuzione della quota di esportazioni degli Stati Uniti nel loro complesso; ma riteniamo che una parte sostanziale delle sue variazioni in un periodo di trenta anni potrebbe essere spiegata da variazioni dei prezzi delle esportazioni statunitensi rispetto a quelli dei loro principali concorrenti. Ciò, a nostro parere, dà maggior rilievo all'idea che l'andamento delle esportazioni degli Stati Uniti in quanto entità geografica deve essere spiegato in larga misura dai fattori che determinano il livello dei prezzi. Almeno nel breve periodo, questi fattori sono presumibilmente rappresentati dalle politiche monetarie e fiscali, e da quelle altre misure che influenzano i tassi di cambio e i tassi d'inflazione.

La diminuzione delle quote statunitensi tra il 1966 e il 1982 ha interessato tutte le principali branche manifatturiere, ma le quote delle multinazionali statunitensi sono aumentate nei settori alimentari, dei prodotti chimici e, rispetto ai paesi sviluppati, degli "altri manufatti". Inoltre, nella maggior parte delle altre categorie, le quote delle multinazionali hanno mostrato diminuzioni più contenute di quelle degli Stati Uniti.

Gli Stati Uniti hanno goduto di vantaggi comparati nell'industria chimica, in quella delle macchine e in quella dei mezzi di trasporto, e ciò è ancor più vero per le multinazionali statunitensi. Si tratta di industrie in cui le esportazioni sui mercati mondiali sono cresciute rapidamente, contribuendo in modo sostanziale a determinare una composizione delle esportazioni caratterizzata da un peso maggiore dei prodotti con una crescita della domanda relativamente forte. Tuttavia, tra il 1966 e il 1977 la crescita delle esportazioni di manufatti da parte di tutte le imprese localizzate negli Stati Uniti è stata almeno di un terzo inferiore a quella che si sarebbe avuta se gli Stati Uniti avessero mantenuto quote costanti in ciascuna industria, partecipando così proporzionalmente all'espansione del commercio mondiale in ciascuna industria. Anche la crescita delle esportazioni delle multinazionali statunitensi è stata inferiore a quella "a quote costanti", ma di meno del 10%. A differenza del periodo precedente, tra il 1977 e il 1982 la crescita delle esportazioni degli Stati Uniti e delle multinazionali USA nell'ipotesi di "quote costanti" è stata vicina ai valori medi mondiali e dei paesi sviluppati. In altre parole, in entrambi i casi la loro composizione delle esportazioni rispetto a quella di altri paesi è stata un poco meno favorevole che nel passato. La crescita delle esportazioni degli Stati Uniti in quegli anni è stata prossima, o addirittura di poco superiore, a quella che si sarebbe avuta nell'ipotesi di quote costanti al livello del 1977 in ciascuna

industria; mentre la crescita delle esportazioni delle multinazionali USA è stata di poco inferiore. Pertanto nell'ultimo periodo per il quale si hanno dati disponibili — quando le esportazioni statunitensi tenevano il passo con quelle di altri paesi, mentre non vi erano riuscite nel precedente quarto di secolo — la differenziazione fra multinazionali statunitensi e Stati Uniti nel loro complesso si è notevolmente ridotta.

La principale conclusione da trarre a proposito delle multinazionali statunitensi è che esse hanno continuato a mantenere una quota assai stabile delle esportazioni mondiali, sia quando la quota degli Stati Uniti stava declinando sia quando essa è aumentata. Così sembra che le esportazioni delle multinazionali non abbiano sostanzialmente subito effetti dovuti a cambiamenti di politica o di situazione verificatisi in patria.

R.E. LIPSEY - I.B. KRAVIS

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- ABERNATHY, WILLIAM J., KIM B. CLARK, and ALAN M. KANTROW (1983), *Industrial Renaissance: Producing a Competitive Future for America*, New York, Basic Books.
- BUSHE, DENNIS M., IRVING B. KRAVIS, and ROBERT E. LIPSEY (1986), "Prices, Activity, and Machinery Exports: An Analysis Based on New Price Data," *Review of Economics and Statistics*, Vol. LXVIII, No. 2, May, pp. 248-255.
- DUNNING, JOHN H. (1981), *International Production and the Multinational Enterprise*, London, George Allen and Unwin.
- KRAVIS, IRVING B. and ROBERT E. LIPSEY (1982), "Prices and Market Shares in the International Machinery Trade," *Review of Economics and Statistics*, Vol. LXIV, No. 1, February, pp. 110-116.
- KULCHYCKY, KSENIYA and ROBERT E. LIPSEY (1984), "Host-Country Regulation and Other Determinants of Overseas Operations of U.S. Motor Vehicle and Parts Companies," NBER Working Paper 1463, September.
- LIPSEY, ROBERT and IRVING B. KRAVIS (1985), "The Competitive Position of U.S. Manufacturing Firms," in this *Review*, No. 153, June.
- LIPSEY, ROBERT and IRVING B. KRAVIS (1986), "The Competitiveness and Comparative Advantage of U.S. Multinationals, 1957-1983," NBER Working Paper No. 2051, October.
- NAYYAR, DEEPAK, "Transnational Corporations and Manufactured Exports from Poor Countries," *Economic Journal*, March, pp. 59-84.
- U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE (1975), *U.S. Direct Investment Abroad, 1966*, Bureau of Economic Analysis.
- U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE (1981), *U.S. Direct Investment Abroad, 1977*, Bureau of Economic Analysis.
- U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE (1985), *U.S. Direct Investment Abroad: 1982 Benchmark Survey Data*, Bureau of Economic Analysis, December.
- U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE (1986a), *U.S. Direct Investment Abroad: Operations at U.S. Parent Companies and Their Foreign Affiliates, Revised 1983 Estimates*, Bureau of Economic Analysis, October.
- U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE (1986b), *U.S. Direct Investment Abroad: Operations of U.S. Parent Companies and Their Foreign Affiliates, Preliminary 1984 Estimates*, Bureau of Economic Analysis, December.