

La competitività delle imprese manifatturiere statunitensi *

Introduzione

Si è spesso notato il declino, iniziato negli anni '50, della quota statunitense nelle esportazioni mondiali in generale, e in particolare per i manufatti, e lo si è attribuito a una perdita di competitività degli Stati Uniti. Per comodità useremo questo termine, sebbene sia per molti versi discutibile (cfr. Lipsey, 1984), in questo articolo. Nel quale ci prefiggiamo soprattutto di distinguere tra commercio degli Stati Uniti come localizzazione geografica e commercio delle imprese statunitensi ovunque avvenga la loro produzione, e di analizzare l'andamento di questi due aspetti della competitività e dei vantaggi comparati degli Stati Uniti.

Nel 1977 le esportazioni di manufatti dagli Stati Uniti erano diminuite a meno del 15% del totale mondiale; per contro, le esportazioni delle multinazionali statunitensi ovunque localizzate coprivano più di un quinto del totale mondiale, e le esportazioni di tutte le imprese statunitensi più di un quarto.¹ Le esportazioni delle imprese possedute e gestite da americani hanno quindi avuto un buon andamento, mentre lo stesso non si può dire delle esportazioni provenienti dal territorio degli Stati Uniti.

* Questa ricerca fa parte del programma di Studi internazionali del *National Bureau of Economic Research*, e in particolare degli studi del NBER su "Politica commerciale degli Stati Uniti, competitività e mobilità del capitale nell'economia mondiale" (NSF Grant No. PRA-8116459). Le opinioni espresse dagli autori non coincidono necessariamente con quelle del *National Bureau of Economic Research* o della *National Science Foundation*.

Il testo qui pubblicato è una versione ridotta dell'originale in lingua inglese apparso nel n. 153 (June 1985) della *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*. Nella versione italiana sono state omesse sette tabelle che l'originale inglese presentava come appendice e che costituiscono la fonte dei dati raccolti nelle tabelle incluse in questa versione. La suddetta appendice può essere richiesta alla redazione di questa *Rivista*.

¹ I dati sulle imprese multinazionali sono tratti principalmente dalle rilevazioni ufficiali per il 1957, 1966 e 1977 sulle imprese multinazionali statunitensi (U.S. Department of Commerce, 1960, 1975 e 1981). Per aderire alle definizioni usate in tali rassegne, in questo lavoro le "manufacture" comprendono i prodotti alimentari trasformati e gli oli alimentari, ma non i combustibili trasformati.

Ne segue che il deterioramento della posizione degli Stati Uniti nel commercio mondiale, almeno per il decennio concluso nel 1977, non è stato principalmente dovuto, come talvolta si afferma, a carenze manageriali o alla perdita del primato tecnologico. La quota delle esportazioni mondiali proveniente dal territorio degli Stati Uniti riflette la competitività quale è determinata dalle caratteristiche proprie dell'economia statunitense — fra l'altro, dalla politica monetaria e fiscale, con i suoi effetti sui tassi di cambio e sui prezzi, e dall'andamento dei salari e della produttività. La quota delle imprese statunitensi nelle esportazioni mondiali, invece, è un indice della competitività di quelle imprese e riflette le caratteristiche ad esse proprie, quali le loro capacità e qualificazioni manageriali e tecnologiche, le quali possono essere sfruttate producendo sia negli Stati Uniti sia in altri paesi. Una politica intesa ad incidere sul tasso di cambio o sull'inflazione interna degli Stati Uniti può avere effetti sulla quota di esportazioni dagli Stati Uniti, mentre una politica intesa a creare vantaggi tecnologici, ad es. con sussidi di "ricerca e sviluppo", potrebbe avere maggior influenza sulla quota di produzione mondiale delle imprese statunitensi ovunque localizzate e sulla loro quota di esportazioni mondiali ovunque prodotte. Questo risultato ben si accorderebbe con l'opinione, ora ampiamente diffusa, che il fenomeno degli investimenti diretti sia in gran parte dovuto all'esistenza di un patrimonio specifico delle imprese soprattutto in materia di conoscenze, tecnologie e tecniche manageriali.

In questo articolo faremo riferimento a due caratteristiche degli Stati Uniti e delle imprese statunitensi: la loro competitività, termine che impiegheremo, come abbiamo accennato, come espressione sintetica della loro quota sulle esportazioni mondiali di manufatti; il loro vantaggio comparato, termine con cui indicheremo sinteticamente la distribuzione per industria o per prodotto delle loro esportazioni rispetto alle esportazioni di altre imprese o degli Stati Uniti e altri paesi.

Quote delle esportazioni mondiali

Nella tabella 1 sono riportati alcuni indici dell'andamento delle quote sulle esportazioni mondiali di manufatti degli Stati Uniti come entità geografica, delle imprese statunitensi e delle multinazionali

statunitensi.² Il calo delle quote statunitensi sulle esportazioni di tutte le economie di mercato e dei paesi sviluppati, spesso citato come prova di una declinante competitività statunitense, è di oltre il 40% nel periodo 1957-1977, ed è notevole in entrambi i decenni che compongono il periodo (righe 1 e 2). La quota delle imprese di proprietà statunitense, tenendo conto delle operazioni sia dall'interno USA sia dall'estero, diminuisce anch'essa, ma il declino è molto più lento, circa la metà (righe 3-6). La causa della differenza tra le due serie di rapporti è suggerita dai dati relativi alle multinazionali statunitensi (righe 7-12), sebbene nella maggior parte dei casi tali dati siano disponibili soltanto per il 1966 e il 1977. Mentre la quota delle imprese statunitensi sulle esportazioni mondiali è diminuita, quella delle multinazionali (IM) di proprietà statunitense è rimasta costante o è leggermente aumentata; tale divario potrebbe essere dovuto sia all'andamento delle esportazioni delle imprese che erano già multinazionali nel 1966 sia al passaggio di nuove imprese statunitensi alla condizione di multinazionali; una distinzione precisa non è possibile, ma alcuni indizi lasciano pensare che il secondo elemento non è stato probabilmente il più importante.³

Per le IM possiamo distinguere tra esportazioni dagli Stati Uniti (esportazioni delle società madri) ed esportazioni dalle localizzazioni

² Si tengano presenti le seguenti definizioni:

	Esportazioni delle		
	Multinazionali USA		Altre imprese USA
	dalle società madri USA	da affiliate estere	
Esportazioni USA	X		X
Esportazioni di imprese USA	X	X	X
Esportazioni di imprese multinazionali USA	X	X	
Esportazioni delle società madri	X		

³ Il numero di società madri nelle manifatture rilevato nel 1977 (1.841) era di fatto inferiore al numero di imprese dichiaranti rilevato nel 1966 (1.872). I dati non possono essere considerati conclusivi, giacché la definizione di "dichiarante" (*reporter*) del 1966 non era identica a quella di società madre del 1977; è probabile che alcune società madri del 1977 abbiano riempito nel 1966 più moduli, amplificando l'apparente diminuzione del numero delle società madri. Peraltro, i casi di dichiarazione multipla non sono stati nel 1966 tanto numerosi da impedire di concludere che l'aumento della quota delle esportazioni delle multinazionali sul totale sia da imputare alla migliore capacità delle IM di incrementare le proprie esportazioni, e non alla tendenza di un maggior numero di imprese statunitensi a diventare multinazionali. Esistono inoltre altri indizi di una crescita relativamente maggiore delle esportazioni delle multinazionali: le industrie statunitensi con elevata percentuale di imprese che non investono all'estero, tendono a coincidere con quelle che hanno difficoltà a reggere la concorrenza di prodotti d'importazione. E, nell'ambito dei vari settori industriali, le imprese multinazionali hanno manifestato la tendenza a crescere più rapidamente delle altre (LIPSEY, KRAVIS e O'CONNOR, 1983).

TABELLA 1

INDICI DELLE QUOTE SULLE ESPORTAZIONI MONDIALI DI PRODOTTI DELLE
MANIFATTURE DEGLI STATI UNITI, DELLE IMPRESE STATUNITENSI
E DELLE MULTINAZIONALI STATUNITENSI NEGLI ANNI 1957, 1966 E 1977

	Dati confrontabili			Migliore stima
	1957	1966	1977A	1977B
<i>Esportazioni degli Stati Uniti</i>				
1. % delle esportazioni mondiali	21,3	16,4	12,3	14,4
2. % delle esportazioni dei paesi sviluppati	25,7	18,7	14,5	16,7
<i>Esportazioni delle imprese statunitensi, comprese le affiliate con partecipazioni di maggioranza</i>				
3. % delle esportazioni mondiali	25,8	23,0	19,9	23,5
4. % delle esportazioni dei paesi sviluppati	30,9	25,8	22,4	26,2
<i>Esport. delle imprese statunit., comprese tutte le affil.</i>				
5. % delle esportazioni mondiali	n.d.	23,9	21,3	25,2
6. % delle esportazioni dei paesi sviluppati	n.d.	26,8	23,8	27,8
<i>Esportazioni delle multinazionali statunitensi, comprese le affiliate con partecipazioni di maggioranza</i>				
7. % delle esportazioni mondiali	n.d.	16,9	17,0	20,2
8. % delle esportazioni dei paesi sviluppati	n.d.	18,8	19,1	22,4
9. % delle esport. dei paesi in via di sviluppo	0,91	3,6	5,1	6,5
<i>Esportazioni delle multinazionali statunitensi, comprese tutte le affiliate</i>				
10. % delle esportazioni mondiali	n.d.	17,8	18,5	21,9
11. % delle esportazioni dei paesi sviluppati	n.d.	19,8	20,5	24,0
12. % delle esport. dei paesi in via di sviluppo	n.d.	4,2	7,0	8,9
<i>Esportazioni delle multinazionali statunitensi (società madri) dagli Stati Uniti</i>				
13. % delle esportazioni mondiali	n.d.	10,3	8,9	10,4
14. % delle esportazioni dei paesi sviluppati	n.d.	11,7	10,4	12,1
15. % delle esportazioni statunitensi	n.d.	62,7	71,6	72,5

TABELLA 1

(conclusione)

	Dati confrontabili			Migliore stima
	1957	1966	1977A	1977B
<i>Esportazioni delle affiliate con partecipazioni di maggioranza di multinazionali statunitensi</i>				
16. % delle esportazioni mondiali, S.U. esclusi	5,8	7,9	9,4	11,4
17. % delle esportazioni dei paesi sviluppati, Stati Uniti esclusi	7,1	8,7	10,3	12,3
18. % delle esport. di multinazionali statunitensi	n.d.	39,3	48,3	48,3
19. % delle esportazioni di imprese statunitensi	17,6	28,9	41,5	41,5
<i>Esport. di tutte le affiliate di multinaz. statunitensi</i>				
20. % delle esportazioni mondiali, S.U. esclusi	n.d.	9,0	11,1	13,4
21. % delle esportazioni dei paesi sviluppati, Stati Uniti esclusi	n.d.	9,9	11,9	14,2
22. % delle esport. di multinazionali statunitensi	n.d.	42,4	52,4	52,4
23. % delle esportazioni di imprese statunitensi	n.d.	31,5	45,5	45,5

Tutti i dati sono tratti dalla Tabella A-1 dell'Appendice di cui alla nota 1.

Riga: 1: Riga 3 + Riga 1
2: Riga 3 + Riga 2
3: Riga 18 + Riga 1
4: Riga 19 + Riga 2
5: Riga 20 + Riga 1
6: Riga 21 + Riga 2
7: Riga 14 + Riga 1
8: Riga 15 + Riga 2
9: Riga 10 + Riga 4
10: Riga 16 + Riga 1
11: Riga 17 + Riga 2
12: (Riga 10 più Riga 13) + Riga 4
13: Riga 7 + Riga 1
14: Riga 7 + Riga 2
15: Riga 7 + Riga 3
16: Riga 8 + (Riga 1 meno Riga 3)
17: Riga 9 + (Riga 2 meno Riga 3)
18: Riga 8 + Riga 14
19: Riga 8 + Riga 18
20: (Riga 8 più Riga 11) + (Riga 1 meno Riga 3)
21: (Riga 9 più Riga 12) + (Riga 2 meno Riga 3)
22: (Riga 8 più Riga 11) + (Riga 16)
23: (Riga 8 più Riga 11) + (Riga 20)

all'estero. Le quote delle esportazioni delle società madri dagli Stati Uniti sulle esportazioni mondiali di manufatti e su quelle dei paesi sviluppati (righe 13 e 14) sono diminuite tra il 1966 e il 1977, ma molto meno delle esportazioni statunitensi in generale, come si deduce dall'aumento della quota delle società madri sulle esportazioni statunitensi. La costanza o il leggero incremento già ricordato delle quote delle IM statunitensi sulle esportazioni mondiali e su quelle dei paesi sviluppati è dipeso dal consistente incremento delle quote delle affiliate estere di proprietà statunitense sulle esportazioni di paesi diversi dagli Stati Uniti, e ciò in un periodo in cui le esportazioni di tali paesi crescevano molto più rapidamente di quelle statunitensi. Le quote delle affiliate controllate (con pacchetti di maggioranza) sulle esportazioni mondiali sono aumentate da circa il 6% nel 1957 al 9,5% nel 1977 (riga 16), con incrementi sia nei paesi sviluppati (righe 17 e 21) sia in quelli in via di sviluppo (righe 9 e 12); per questi ultimi l'incremento è stato particolarmente vistoso, da meno dell'1% nel 1957 a più del 5% nel 1977. Se comprendiamo le nostre stime approssimate sulle affiliate di minoranza, che pure debbono in qualche misura aver riflesso i vantaggi d'impresa specifici delle IM statunitensi, gli aumenti verificatisi tra il 1966 e il 1977 sono anche più considerevoli.

Ciò equivale a dire che si è avuto un ampio mutamento delle origini geografiche delle esportazioni statunitensi. Per le società statunitensi in generale, la quota delle esportazioni fornite dalle affiliate estere delle IM è aumentata dal 17,5% nel 1957 a più del 40% (più del 45% se si comprendono le affiliate di minoranza) nel 1977 (righe 19 e 23). Per le IM, la quota delle loro esportazioni fornite da affiliate di maggioranza fuori dagli Stati Uniti aumenta da meno del 40% nel 1966 a quasi la metà nel 1977, e a più della metà se si considerano tutte le affiliate (righe 18 e 22). Le imprese statunitensi hanno compensato in parte il relativo declino della competitività degli Stati Uniti come localizzazione produttiva spostando verso altri paesi i luoghi da cui sfruttare i loro vantaggi concorrenziali "specifici d'impresa". Le esportazioni delle imprese statunitensi non multinazionali caddero dal 6,1% delle esportazioni mondiali nel 1966 al 3,5% nel 1977 (riga 2 meno riga 1).

Competitività e vantaggi comparati delle multinazionali statunitensi

La competitività delle IM di proprietà statunitense potrebbe essere meglio indicata dalle loro quote sulla produzione mondiale, e i loro vantaggi comparati dalla distribuzione della loro produzione tra le diverse industrie, confrontate con i corrispondenti dati di altre imprese. Poiché tuttavia i dati sulla produzione non sono prontamente disponibili con la necessaria completezza, ci siamo basati sulle informazioni relative alle quote sulle esportazioni mondiali e sulle esportazioni di singoli settori industriali.

Per valutare il ruolo delle IM statunitensi, confrontiamo separatamente le loro esportazioni dagli Stati Uniti con quelle delle imprese statunitensi non multinazionali, le loro esportazioni da altri paesi con quelle delle imprese non statunitensi e le loro esportazioni complessive con quelle delle altre imprese, statunitensi ed estere. Il primo confronto, tra le esportazioni statunitensi delle IM (madri) e le esportazioni delle imprese non multinazionali, illustra gli effetti della "multinazionalità". Un'organizzazione mondiale di produzione e distribuzione può portare a un aumento della quota di mercati esteri dell'impresa, in parte grazie all'esportazione dagli Stati Uniti di componenti o di elementi di minor volume di una linea di produzione. D'altra parte, l'impresa multinazionale, anche se dispone di un vantaggio comparato in un'industria, può sostituire le esportazioni della società madre negli Stati Uniti con esportazioni di affiliate in altri paesi. La scelta dipende da vantaggi inerenti alla localizzazione più che da vantaggi inerenti all'impresa.

Il secondo confronto, tra le esportazioni delle affiliate e le esportazioni delle imprese non statunitensi da paesi esteri, dovrebbe riflettere i vantaggi derivanti a un'impresa dall'aver la base negli Stati Uniti, esprimere cioè la competitività "specifici d'impresa", perché gli influssi specifici della localizzazione sono stati eliminati, a parte quelli derivanti da interazioni tra fattori "specifici d'impresa" e fattori "specifici di localizzazione".

Il terzo confronto è istituito tra le esportazioni delle IM statunitensi da qualsiasi localizzazione e le esportazioni di tutte le altre imprese, comprese le esportazioni delle imprese statunitensi non multinazionali e quelle delle imprese non statunitensi da altri paesi. Questo dovrebbe essere il miglior indice del vantaggio comparato delle IM statunitensi, in quanto elimina dal confronto non soltanto gli effetti "specifici di localizzazione", ma anche ogni interazione tra vantaggi "specifici

d'impresa" e vantaggi "specifici di localizzazione".

Nel compiere queste tre serie di confronti ci basiamo su dati delle esportazioni delle IM statunitensi per paese di origine tratti da rilevazioni ufficiali, e su dati statunitensi delle esportazioni per gli Stati Uniti e i paesi ospitanti che abbiamo riclassificato per renderli ragionevolmente confrontabili con i dati sulle esportazioni delle multinazionali. Questi ultimi dati sono disponibili per paese soltanto per sette ampi gruppi di manifatture. È quindi possibile desumere il vantaggio comparato delle IM statunitensi dai dati sulle esportazioni soltanto a questo livello, e non, come sarebbe desiderabile, per una classificazione più dettagliata.

Esportazioni delle IM e delle altre imprese statunitensi dagli Stati Uniti

Le esportazioni delle imprese statunitensi non multinazionali dovrebbero riflettere la competitività e i vantaggi comparati degli Stati Uniti come localizzazione produttiva. Le esportazioni dagli Stati Uniti delle IM statunitensi (società madri) riflettono la combinazione degli effetti della localizzazione produttiva negli Stati Uniti e della natura multinazionale delle imprese. Nella tabella 2 sono poste a confronto le distribuzioni delle esportazioni dei due tipi di imprese secondo due criteri. Il primo è basato sulla classificazione delle esportazioni per gruppi di merci, criterio preferibile, essendo la base per la classificazione dell'insieme delle esportazioni statunitensi: esso dovrebbe quindi fornire una migliore stima delle esportazioni delle imprese non multinazionali. Il secondo criterio è per settore industriale delle società madri; questo è il solo confronto possibile sia per il 1966 sia per il 1977; calcoliamo quindi anche le esportazioni aggregate in modo da rendere confrontabili i dati relativi a questi due anni.

Dalla classificazione per gruppi merceologici è chiaro che nel 1977 le maggiori differenze tra le IM e le altre imprese statunitensi riguardavano le quote sulle esportazioni di mezzi di trasporto e di "altri manufatti". Malgrado che le società produttrici di veicoli a motore (ma non le società aeronautiche) facciano parte di una delle industrie statunitensi più multinazionali (nel senso che la più elevata percentuale di attività è all'estero), le multinazionali coprivano quasi l'85% delle

esportazioni di mezzi di trasporto dagli Stati Uniti. In questa industria sembra esservi un vantaggio relativo per le multinazionali, rispetto alle altre imprese esportatrici statunitensi. Le esportazioni delle IM di veicoli a motore consistevano quasi interamente di parti e componenti vendute alle affiliate estere, mentre le esportazioni di aerei andavano quasi interamente ad imprese estere non affiliate (Kulchycky e Lipsey, 1984, tabella 2). Un consistente vantaggio per le IM si riscontra anche nell'industria meccanica, un altro settore in cui le società tendono ad avere gran parte della propria attività all'estero.

TABELLA 2

DISTRIBUZIONE PER INDUSTRIA DELLE ESPORTAZIONI DAGLI STATI UNITI, DELLE MULTINAZIONALI STATUNITENSI E DELLE ALTRE IMPRESE STATUNITENSI, ANNI 1966 E 1977

Esportazioni delle	Totale manif.	Prodotti alimentari	Chimica	Metallurgica	Meccanica	Mezzi di trasporto	Altre manif.
1977, in base a dati classificati per gruppi di merci							
Multinazionali	100,0	5,3	11,2	6,0	34,4	28,7	14,5
Altre imprese	100,0	8,4	16,6	5,8	27,2	13,6	28,4
Multinazionali in % di tutte le esportazioni statunitensi	72,2	62,1	63,6	72,8	76,6	84,6	57,0
1977, in base a dati classificati per gruppi industriali delle società madri							
Multinazionali	100,0	3,8	13,6	6,0	29,8	32,1	14,7
Altre imprese	100,0	15,5	9,3	5,5	37,5	5,5	26,9
Multinazionali in % di tutte le esportazioni statunitensi	70,5	37,0	77,8	72,5	65,6	93,4	56,8
1966, in base a dati classificati per gruppi industriali delle società madri							
Multinazionali	100,0	4,7	14,5	9,1	29,6	27,1	15,0
Altre imprese	100,0	15,8	11,8	7,3	32,5	8,7	23,9
Multinazionali in % di tutte le esportazioni statunitensi	65,8	36,6	70,2	70,7	63,6	85,6	54,7

Fonte: Tabella A-3 dell'Appendice di cui alla nota 1.

All'altro estremo, per i generi alimentari, la chimica e gli altri manufatti, specialmente per questi ultimi, o le IM non hanno alcun vantaggio rispetto alle altre imprese esportatrici statunitensi, oppure tali vantaggi sono più che compensati dai vantaggi di altre localizzazioni da cui esse possono esportare.

Per rilevare variazioni nei vantaggi comparati tra il 1966 e il 1977 possiamo usare soltanto i dati per settori industriali.⁴ Tra le due date si è avuto un generale aumento della competitività delle IM rispetto alle altre imprese statunitensi, evidenziato dall'aumento della loro quota sulle esportazioni statunitensi. Questo aumento si è verificato in tutti i settori industriali, ma è stato considerevole soltanto nella chimica e nei mezzi di trasporto. Come si può vedere dalla distribuzione delle esportazioni per industria, c'è stato un declino dei vantaggi comparati degli Stati Uniti nei generi alimentari, nella chimica e soprattutto nei metalli, declino condiviso sia dalle IM sia dalle altre imprese. Un aumento si è avuto nel vantaggio comparato delle IM rispetto alle imprese non multinazionali nei mezzi di trasporto e uno spostamento verso la meccanica da parte delle imprese non multinazionali.

Esportazioni delle affiliate estere di IM statunitensi e dei paesi che le ospitano

Altre informazioni sulla competitività e sui vantaggi comparati delle IM statunitensi sono desunte dal confronto tra le esportazioni delle loro affiliate e quelle delle altre imprese situate nella stessa area. La distribuzione delle esportazioni da una certa area, di imprese statunitensi e non, riflette i vantaggi comparati di quell'area. Le differenze nella distribuzione tra le affiliate statunitensi e le altre imprese riflette i vantaggi comparati delle imprese statunitensi rispetto alle altre di quell'area. Infine, si può ritenere che le quote delle imprese statunitensi nelle esportazioni riflettano sia i vantaggi comparati delle imprese

⁴ Questi ultimi dati presentano un inconveniente che li rende meglio adatti ad osservare variazioni nel tempo che non a confrontare i vantaggi relativi dei due gruppi di imprese statunitensi. La classificazione delle esportazioni delle società madri in base al settore industriale della società madre imputa consistenti fette di esportazioni in categoria inadatta al confronto con i dati aggregati delle esportazioni statunitensi. Per non fare che un esempio: più del 20% delle esportazioni dell'industria dei mezzi di trasporto è costituito da macchinari; e più di un quarto delle esportazioni di macchinario è compiuto da società madri di altri settori industriali.

statunitensi sia la loro competitività rispetto ad altre imprese. Ad es., le imprese statunitensi potrebbero coprire una larga quota delle esportazioni di prodotti alimentari da una certa area o paese grazie alle superiori capacità di *marketing* delle società statunitensi in generale, ma la quota di prodotti alimentari nelle esportazioni delle imprese statunitensi da quell'area potrebbe essere bassa rispetto a quella delle imprese locali perché le imprese statunitensi non hanno vantaggi comparati in quell'industria.

Questi calcoli sono stati compiuti per diverse aree, giacché la competitività relativa e i vantaggi comparati delle imprese statunitensi possono variare da paese a paese. Le aree sono: Canada, paesi sviluppati diversi dal Canada, paesi in via di sviluppo (Pvs), e due gruppi di Pvs che coprono gran parte di quell'insieme di paesi spesso indicati come paesi di nuova industrializzazione. Nella tabella 3 sono riassunti i dati per le affiliate statunitensi di maggioranza e (ove disponibili) di minoranza.

A parte il Canada, dove le quote tendono ad essere distorte dall'accordo USA-Canada per l'industria automobilistica,⁵ diversi risultati sono comuni alla maggior parte delle aree. Le multinazionali statunitensi tendono ad avere un vantaggio comparato nell'industria meccanica; esso è particolarmente ampio nelle aree in via di sviluppo, dove esiste sia per la meccanica elettrica sia per quella non elettrica, ma per quest'ultima esiste anche nei paesi sviluppati. Sembra anche che le imprese statunitensi abbiano vantaggi comparati rispetto alle imprese locali nella chimica e nei mezzi di trasporto nei paesi sviluppati e nei Pvs nel loro complesso, ma non per i mezzi di trasporto nei paesi asiatici di nuova industrializzazione, dove gli altri esportatori comprendono probabilmente molte affiliate di società automobilistiche giapponesi.

All'altro estremo della scala, le IM statunitensi non sembrano avere alcun vantaggio comparato rispetto alle imprese locali e alle altre imprese estere nelle industrie di generi alimentari e in quelle metallurgiche. Ciò non significa che nessuna impresa statunitense abbia vantaggi comparati sulle imprese locali, giacché la loro presenza in questi paesi implica l'esistenza di qualche vantaggio "specifico d'impresa". I vantaggi comparati nelle industrie di generi alimentari e in quelle metallurgiche non sembrano tuttavia caratteristici delle IM statunitensi nel loro complesso.

⁵ L'accordo incoraggia lo scambio bilaterale tra società automobilistiche madri e le loro affiliate in misura molto maggiore di quanto non avvenga in altre industrie o paesi. Un calcolo che utilizzasse le esportazioni nette di queste società come approssimazione delle esportazioni nette di tali prodotti potrebbe dare un quadro più accurato del vantaggio comparato delle imprese statunitensi.

TABELLA 3

DISTRIBUZIONE PER INDUSTRIA DELLE ESPORTAZIONI DA PAESI DIVERSI DAGLI STATI UNITI DELLE AFFILIATE DI MULTINAZIONALI STATUNITENSIS CON PARTECIPAZIONI DI MAGGIORANZA E DI MINORANZA E DELLE IMPRESE NON STATUNITENSIS, ANNI 1966 E 1977

	Totale manifatture	Prodotti alimentari	Meccanica					Mezzi di trasporto	Altre manifatture
			Chimica	Metallurgia	Totale	Non-elettrica	Elettrica		
<i>Paesi sviluppati, Canada escluso</i>									
1977	100,0	5,5	18,8	4,3	32,1	23,3	8,8	24,2	15,1
Affiliate di maggioranza	100,0	4,6	18,0	20,3	21,9	15,5	6,4	16,2	19,0
Affiliate di minoranza	100,0	10,8	10,1	13,9	23,2	13,8	9,4	16,7	25,3
Imprese non statunitensi	100,0	7,8	12,0	14,5	23,1	14,0	9,2	17,6	25,0
Imprese non statunitensi ^a	9,6	6,7	14,2	4,8	12,2	14,3	8,9	12,1	6,3
Impr. statunit., in % del tot.	100,0	4,8	12,4	4,5	37,3	n.d.	n.d.	28,8	12,2
Affiliate di maggioranza	100,0	1,2	8,3	9,2	31,7	n.d.	n.d.	38,6	11,0
Affiliate di minoranza	100,0	13,7	9,9	15,8	20,0	n.d.	n.d.	12,1	28,5
Imprese non statunitensi	7,6	2,5	9,0	2,6	13,1	n.d.	n.d.	17,0	3,4
Impr. statunit., in % del tot.									
<i>Canada</i>									
1977	100,0	2,4	3,0	6,3	7,5	4,7	2,8	62,2	18,6
Affiliate di maggioranza	100,0	0,3	6,2	20,4	8,1	3,4	4,7	1,6	63,4
Affiliate di minoranza	100,0	6,8	10,0	18,4	13,4	10,6	2,8	12,5	38,9
Imprese non statunitensi	51,1	26,1	25,0	28,4	37,1	31,6	51,8	83,2	35,7
Impr. statunit., in % del tot.	100,0	5,5	8,5	2,2	10,8	n.d.	n.d.	42,1	30,9
Affiliate di maggioranza	100,0	3,9	2,4	1,4	1,4	n.d.	n.d.	2,9	89,4
Affiliate di minoranza	100,0	12,3	7,6	44,5	17,0	n.d.	n.d.	7,4	11,2
Imprese non statunitensi	49,4	29,7	50,7	4,4	36,6	n.d.	n.d.	91,3	68,2
Impr. statunit., in % del tot.									
<i>Paesi in via di sviluppo</i>									
1977	100,0	12,7	8,5	8,3	51,0	7,7	43,2	7,4	12,1
Affiliate di maggioranza	100,0	6,7	11,9	25,6	36,5	6,2	30,3	5,6	13,7
Affiliate di minoranza	100,0	43,4	3,9	9,0	7,2	1,9	5,3	2,7	33,9
Imprese non statunitensi	100,0	25,0	6,3	12,4	8,8	3,0	5,8	4,1	45,5
Impr. non statunit., in % del tot. ^a	7,2	1,9	15,6	10,1	33,3	22,4	36,6	16,5	2,7
Impr. statunit., in % del tot.	9,0	4,2	12,9	9,5	34,6	19,5	40,3	14,4	1,9
Impr. statunit., in % del tot. ^a	100,0	44,5	16,6	12,8	8,5	n.d.	n.d.	1,5	16,3
Affiliate di maggioranza	100,0	23,6	17,3	30,0	6,4	n.d.	n.d.	4,5	18,2
Affiliate di minoranza	100,0	58,9	2,4	16,8	< 1,5	n.d.	n.d.	20,4-21,9	
Imprese non statunitensi	4,2	2,9	23,2	3,9	18,7	n.d.	n.d.	3,8	
Impr. statunit., in % del tot.									
<i>Asia, Giappone e Medio Oriente esclusi</i>									
1977	100,0	6,1	4,8	2,4	73,6-73,2	5,9	67,7-69,3	0,9	10,6-12,2
Affiliate di maggioranza	100,0	22,2	3,6	7,5	11,1-11,2	2,5	8,6- 8,7	3,8	51,8-51,9
Altre imprese	100,0	13,0	4,2	9,1	12,3	2,8	9,4- 9,5	4,1	57,1-57,2
Affiliate di maggioranza, in % del totale	5,0	1,4	6,6	1,6	25,7-26,2	11,0	29,1-29,8	1,2	1,1- 1,3
Affiliate di minoranza, in % del totale ^a	5,5	2,7	6,1	1,5	25,7-26,3	10,7	29,2-29,9	1,2	0,9- 1,2
Altre imprese	100,0	27,1	3,9- 7,2	31,9	15,0	n.d.	n.d.	0	18,8-22,2
Affiliate di maggioranza, in % del totale ^a	100,0	38,9	2,4- 2,5	8,6	3,9	n.d.	n.d.	46,2-46,3	
Altre imprese	3,9	2,8	5,9-11,1	13,1	13,6	n.d.	n.d.	1,6- 1,9	
Affiliate di maggioranza, in % del totale									
<i>Brasile e Messico</i>									
1977	100,0	21,8	7,6	4,4	30,2	11,9	18,2	22,7	13,3
Affiliate di maggioranza	100,0	54,9	5,9	12,2	7,2	5,5	1,7	6,7	13,1
Altre imprese	19,4	8,7	23,6	7,9	50,3	34,4	72,0	44,9	19,7
Affiliate di maggioranza, in % del totale	100,0	38,6	18,2	n.d.	12,5	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Altre imprese	100,0	37,4	9,3	n.d.	5,0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Affiliate di maggioranza, in % del totale	10,0	10,3	17,7	n.d.	21,7	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

^a Non paragonabile con il 1966, ma basato sui dati aggregati delle esportazioni, più strettamente confrontato con i dati sulle esportazioni delle affiliate.
Fonte: Tabella A-5 dell'Appendice di cui alla nota 1.

La competitività delle IM statunitensi nel loro insieme sembra emergere dalle loro quote sul totale delle esportazioni di manufatti, quote che sono aumentate sia nei paesi sviluppati sia nei Pvs. Peraltro, gli incrementi più significativi si sono avuti nei Pvs: le quote delle imprese statunitensi sono quasi raddoppiate, nonostante che le esportazioni dei Pvs siano cresciute rapidamente rispetto a quelle di altri paesi. È quindi plausibile pensare che le affiliate statunitensi abbiano svolto un ruolo importante nell'espansione delle esportazioni del mondo sottosviluppato.

Uno dei maggiori mutamenti intervenuti nei vantaggi comparati tra il 1966 e il 1977 riguarda la crescita relativa delle industrie meccaniche nelle esportazioni dei PVS. Sia le imprese statunitensi sia le altre si sono mosse decisamente in questa direzione, ma il mutamento è stato più rilevante per le statunitensi, anche in termini percentuali, malgrado i loro livelli iniziali molto più elevati. Nei paesi sviluppati, invece, il vantaggio comparato delle imprese statunitensi in questa industria è diminuito e quello delle imprese estere aumentato, pur restando comunque ben al di sotto del livello delle imprese statunitensi. Nei mezzi di trasporto le IM statunitensi hanno conservato un certo vantaggio rispetto alle altre in entrambi i gruppi di paesi, ma nei paesi sviluppati le imprese estere hanno in qualche misura guadagnato terreno. Al di fuori della meccanica e dei mezzi di trasporto, riscontriamo per lo più un declino nei vantaggi comparati delle affiliate statunitensi nei Pvs e risultati non univoci nei paesi sviluppati.

Per quel che possiamo capire, data l'incompletezza delle informazioni per il 1966, non risulta che le affiliate statunitensi mostrino una qualche tendenza a gravitare col tempo verso la distribuzione delle esportazioni delle imprese nazionali. La struttura delle esportazioni delle affiliate nel 1977 era più simile a quella del 1966 che non alla distribuzione per prodotto delle imprese nazionali sia del 1966 sia del 1977. La composizione per prodotto delle esportazioni delle affiliate era inoltre nel 1977 meno simile a quella delle imprese nazionali di quanto non fosse nel 1966.⁶

⁶ I coefficienti di correlazione tra insiemi di quote di esportazione sono stati: $r_{77M/66M} = 0,58$, $r_{77M/CCD} = 0,43$, $r_{77M/77D} = 0,25$ e $r_{66M/66D} = 0,66$, in cui M è la quota di un'industria nelle esportazioni delle affiliate a maggioranza statunitense e D la stessa quota per le imprese non statunitensi o a partecipazione statunitense di minoranza, mentre 77 e 66 si riferiscono agli anni.

Esportazioni delle IM statunitensi da tutte le localizzazioni

Un altro modo di considerare i vantaggi comparati delle IM statunitensi consiste nel guardare alle loro esportazioni complessive, incluse cioè quelle delle società madri negli Stati Uniti e quelle delle loro affiliate estere. La distribuzione per industria di tali esportazioni era, nel 1966 e nel 1977, la seguente:

	Esportazioni delle IM statunitensi		
	Classificate in base al settore della società madre		Classificate in base al prodotto esportato
	1966	1977	
Tutte le industrie manifatturiere	100,0	100,0	100,0
Prodotti alimentari	5,7	4,6	5,3
Chimica	13,1	14,0	12,9
Metallurgia	7,4	6,8	6,8
Meccanica	28,8	28,5	30,7
Non elettrica	n.d.	17,5	n.d.
Elettrica	n.d.	11,0	n.d.
Mezzi di trasporto	28,9	30,4	28,8
Altri settori	16,1	15,7	15,5

Fonte: Tabelle A-3 e A-6 dell'Appendice di cui alla nota 1.

Negli undici anni considerati non ci sono stati mutamenti notevoli nella distribuzione per industria delle esportazioni: leggere diminuzioni nei prodotti alimentari e nella metallurgia e piccoli incrementi nella chimica e nei mezzi di trasporto. Tali mutamenti sono stati molto inferiori sia a quelli delle sole società madri (tabella 2) sia a quelli delle sole affiliate (tabella 3). Se ne deduce che il vantaggio comparato delle IM statunitensi è rimasto pressoché costante: gli spostamenti osservati per le società madri negli Stati Uniti e per le loro affiliate estere debbono essere stati determinati da mutamenti nei vantaggi comparati delle localizzazioni produttive.

Possiamo anche confrontare il vantaggio comparato delle IM statunitensi, considerate nelle loro operazioni su scala mondiale, con quelli delle altre imprese statunitensi e con quelli delle imprese estere, descritti nelle precedenti tabelle. Rispetto alle imprese statunitensi non multinazionali e alle imprese estere, le IM con base negli Stati Uniti sembrano aver avuto un vantaggio comparato nei mezzi di trasporto e nell'industria meccanica (le "stime migliori" sono quelle della tabella 4). Le imprese statunitensi non multinazionali hanno avuto un vantaggio relativo nella chimica, le imprese estere dei paesi sviluppati nella metallurgia e quelle dei Pvs nei prodotti alimentari e negli "altri settori".

Come si è già detto, tra il 1966 e il 1977 il vantaggio comparato delle IM statunitensi è rimasto molto stabile, mentre quello delle altre imprese statunitensi si è spostato dalla chimica e mezzi di trasporto verso i macchinari e gli "altri settori". Le imprese estere, soprattutto quelle dei Pvs, si sono spostate verso il vantaggio comparato delle IM statunitensi. Con una sola eccezione, la loro quota negli undici anni considerati è diminuita nei settori in cui essa era nel 1977 sostanzialmente superiore a quella delle IM statunitensi, mentre è aumentata nei settori in cui nel 1977 era inferiore. L'eccezione è costituita dagli "altri settori", in cui è compresa una vasta gamma di settori industriali.

Variazioni nell'origine geografica delle esportazioni delle IM statunitensi

Poiché il vantaggio comparato delle IM statunitensi è rimasto praticamente costante tra il 1966 e il 1977, mentre quello delle società madri negli Stati Uniti e quello delle loro affiliate estere sono entrambi mutati, devono essersi verificati spostamenti nei vantaggi produttivi nelle diverse localizzazioni geografiche. Tali mutamenti sono riflessi nei dati seguenti sulle variazioni delle fonti delle esportazioni delle IM statunitensi:

	Esportazioni delle IM statunitensi dagli Stati Uniti, in % delle loro esportazioni da tutte le localizzazioni, per industria			
	Classificate in base al settore della società madre			Classificate in base al prodotto esportato
	1966	1977	1966	
Tutte le industrie manifatturiere	58,7	47,6	0,81	47,9
Generi alimentari	48,8	39,5	0,81	47,8
Chimica	64,8	46,1	0,71	41,7
Metallurgia	72,0	41,8	0,58	41,9
Meccanica	60,2	49,7	0,83	53,6
Non elettrica	n.d.	49,7	n.d.	n.d.
Elettrica	n.d.	49,6	n.d.	n.d.
Mezzi di trasporto	55,1	50,4	0,91	47,9
Altri settori	54,8	44,8	0,82	44,7

La quota delle esportazioni delle IM statunitensi provenienti dagli Stati Uniti è considerevolmente diminuita. La diminuzione è stata massima nella metallurgia, seguita dalla chimica, e minima per i mezzi di trasporto. Da questi dati si potrebbe dedurre che per gli Stati Uniti come entità geografica il declino più netto dei vantaggi comparati ha colpito la metallurgia, com'era forse prevedibile, dati i problemi delle industrie così del ferro e dell'acciaio come dei metalli non ferrosi. Maggiore sorpresa desta l'assenza di mutamento per i mezzi di trasporto; ma questa stabilità probabilmente riflette il persistente vantaggio comparato degli Stati Uniti nell'industria aeronautica e l'ampio interscambio di autovetture e loro componenti con il Canada. Può inoltre darsi che alcuni dei mutamenti su cui si è soffermata la pubblica attenzione si siano accelerati dopo il 1977.

Le variazioni delle esportazioni per luoghi di provenienza sono tutte espresse in termini percentuali. Esse non implicano quindi effettive riduzioni in valore delle esportazioni dagli Stati Uniti, ma piuttosto crescita più lenta che per altri paesi. Tale più lenta crescita potrebbe essere, oppure no, il risultato di più rapidi incrementi all'estero. Nel verificare questa possibilità occorre tener presente che le IM hanno aumentato le esportazioni dagli Stati Uniti più delle non multinazionali.

La conclusione è che il declino delle quote degli Stati Uniti nelle esportazioni mondiali di manufatti nei tardi anni '60 e negli anni '70 non è dovuto, come talvolta si afferma, a carenze del *management* americano o ad un declino del primato tecnologico americano. La quota delle esportazioni prodotte sotto direzione americana — prodotte cioè dalle IM statunitensi operanti in patria e all'estero — è in effetti aumentata. Il declino della quota degli Stati Uniti, se ne può dedurre, riflette una diminuzione relativa nel vantaggio degli Stati Uniti come localizzazione della produzione.

R.E. LIPSEY - I.B. KRAVIS

BIBLIOGRAFIA

- KRAVIS, IRVING B. e ROBERT E. LIPSEY (1984), "The Diffusion of Economic Growth in the World Economy, 1950-1980", in *International Comparisons of Productivity and Causes of the Slowdown*, (a cura di) John W. Kendrick, Ballinger Publishing Co.
- KULCHYCKY, KSENIA e 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, settembre.
- LIPSEY, ROBERT E. (1984), "Recent Trends in U.S. Trade and Investment", in *New Problems of Advanced Societies*. Third International Symposium. Springer-Verlag, Heidelberg e New York, 1984.
- LIPSEY, ROBERT E., IRVING B. KRAVIS, and LINDA O'CONNOR (1983), "Characteristics of U.S. Manufacturing Companies Investing Abroad and their Choice of Production Locations", NBER Working Paper No. 1104, aprile.
- LIPSEY, ROBERT E., e IRVING B. KRAVIS (1982), "U.S.-Owned Affiliates and Host-Country Exports", NBER Working Paper No. 1037, dicembre.
- ORGANIZATION FOR EUROPEAN ECONOMIC COOPERATION (OEEC) (1958), *Foreign Trade, OEEC Statistical Bulletins*, Series IV, Member Countries Combined, Foreign Trade by Commodity and Area of Origin and Destination, 1957.
- ORGANIZATION FOR EUROPEAN ECONOMIC COOPERATION (OEEC) (1959), *Foreign Trade, OEEC Statistical Bulletins*, Series IV, United States of America, Foreign Trade by Commodity and Area of Origin and Destination, genn./sett. e genn./dic. 1958.
- UNITED NATIONS (1958), *Commodity Trade Statistics*, genn./dic. 1957, Statistical Papers, Series D. Vol. VII, No. 4.
- UNITED NATIONS (1963), *Monthly Bulletin of Statistics*, marzo.
- UNITED NATIONS (1965), *Statistical Yearbook*, 1963.
- UNITED NATIONS (1972a), *Monthly Bulletin of Statistics*, aprile.
- UNITED NATIONS (1972b), *Monthly Bulletin of Statistics*, luglio.

- U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE (1960), *U.S. Business Investments in Foreign Countries*, di SAMUEL PIZER and FREDERICK CUTLER, Office of Business Economics.
- U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE (1975), *U.S. Direct Investment Abroad, 1966*, Bureau of Economic Analysis.
- U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE (1976), *Foreign Direct Investment in the United States*, Report to the Congress, Vol. 2; Report of the Secretary of Commerce: Benchmark Survey, 1974.
- U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE (1981), *U.S. Direct Investment Abroad, 1977*, Bureau of Economic Analysis.
- U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE (1983), *Foreign Direct Investment in the United States, 1980*, ottobre.