

Investimenti americani nel Mercato Comune Europeo (*)

Investimenti americani nell'Europa Occidentale.

Le preoccupazioni che negli ultimi anni si sono diffuse per l'invadenza del capitale americano nell'Europa Occidentale non sembrerebbero giustificate dalle rilevazioni statistiche sugli investimenti esteri a lungo termine. Così, il Dipartimento del Commercio americano rilevava che alla fine del 1964 gli investimenti privati americani a lungo termine nell'Europa Occidentale erano stimati in \$ 17.484 milioni contro investimenti europei negli Stati Uniti per \$ 17.726 milioni (1).

La composizione degli investimenti americani nell'Europa Occidentale differisce però dalla composizione degli investimenti europei negli Stati Uniti sotto più di un riguardo. Per cominciare, circa il 70% degli investimenti americani hanno la forma di investimenti diretti contro soltanto un terzo per gli investimenti europei negli Stati Uniti (2). Inoltre, nella categoria degli investimenti diretti, il

(*) Il presente articolo è stato preparato per il « Colloque sur la politique industrielle de l'Europe intégrée et l'apport des capitaux extérieurs » indetto a Parigi dal 23 al 29 maggio 1966. Le ricerche sono state in parte condotte nel quadro dell'Atlantic Trade Project, diretto dall'Autore sotto gli auspici del Council on Foreign Relations di New York.

(1) SAMUEL PIZER e FREDERICK CUTLER, *Foreign Investments, 1964-65*, in « Survey of Current Business », settembre 1965, p. 32. Questo periodico e due altre pubblicazioni del Dipartimento del Commercio americano — *U.S. Business Investments in Foreign Countries*, Washington, D.C. 1960 e *Foreign Business Investments in the United States*, Washington, D.C. 1965 — sono le fonti statistiche usate in questo paragrafo.

(2) Gli investimenti diretti all'estero, nella definizione del Dipartimento americano del Commercio, si riferiscono ad investimenti in imprese estere (principalmente filiali e filiazioni di ditte americane) in cui un residente o una persona giuridica statunitense abbia una partecipazione del 25%. L'acquisto di obbligazioni estere, escluso dalla suddetta categoria, è classificato invece come investimento di portafoglio. Nel presente articolo la mia attenzione sarà limitata agli investimenti diretti, sia perchè gli investimenti di portafoglio non danno luogo in genere a possibilità di controllo sulle imprese straniere, sia perchè il metodo e le implicazioni economiche dei due tipi di investimento sono piuttosto diverse.

capitale americano è concentrato nelle imprese manifatturiere (54,5%) e in quelle petrolifere (26,9%), che sono state al centro delle recenti discussioni sul problema della proprietà straniera; per contro le imprese finanziarie, assicurative e degli altri settori terziari occupano un posto importante negli investimenti europei, dei quali solo un terzo è destinato ai settori manifatturieri. Differenze ci sono infine nelle fonti di finanziamento dei nuovi investimenti: negli anni recenti deflussi netti di capitale hanno fornito circa i tre quarti degli investimenti americani nell'Europa Occidentale — e i profitti non distribuiti un altro quarto —, mentre i profitti reinvestiti hanno prevalso nel finanziamento degli investimenti diretti europei negli Stati Uniti.

Queste differenze riflettono l'influenza di fattori storici. Una parte notevole degli investimenti europei negli Stati Uniti ha la sua origine nelle fughe di capitali in cerca di sicurezza durante gli anni « trenta » e nel periodo della seconda guerra mondiale. Poiché il principale obiettivo era la sicurezza piuttosto che l'altezza del reddito, questi flussi assunsero in larga misura la forma di titoli di portafoglio piuttosto che di investimenti diretti, e, nell'ambito della seconda categoria, si diressero prevalentemente verso i settori terziari. In pari tempo le imprese che avevano stabilito filiali o filiazioni negli Stati Uniti prima del 1941 dominano tuttora il campo e accentrano i quattro quinti del valore degli investimenti diretti europei negli Stati Uniti. Nuove imprese, invece, partecipano in misura sempre maggiore agli investimenti americani nell'Europa Occidentale, e società statunitensi hanno un forte peso nei settori industriali in rapido sviluppo.

Anche il tasso di crescita degli investimenti diretti è stato molto diverso nei due casi. Nel 1950 il valore degli investimenti diretti europei negli Stati Uniti (\$ 2.228 milioni) superava il valore degli investimenti americani nell'Europa Occidentale (\$ 1.733 milioni). La situazione era mutata nel 1957, quando gli investimenti statunitensi raggiungevano \$ 4.151 milioni e gli investimenti europei \$ 3.753 milioni. Dopo il 1957 il divario nel tasso di sviluppo degli investimenti diretti è ulteriormente aumentato. Nel periodo dal 1957 al 1964 il valore degli investimenti statunitensi nell'Europa Occidentale è quasi triplicato rispetto ad un aumento del 50% nella direzione opposta; di conseguenza, alla fine del 1964 il valore degli investimenti diretti americani nell'area europea superava 12 miliardi di dollari, mentre

gli investimenti europei negli Stati Uniti erano meno di 6 miliardi di dollari.

Nell'ambito dell'Europa Occidentale, i paesi del Mercato Comune hanno assunto crescente importanza per la localizzazione di filiazioni statunitensi; la partecipazione di tali paesi agli investimenti diretti americani in Europa è aumentata infatti da 36,8% nel 1950 a 44,7% nel 1964 (v. Tab. 1). L'aumento degli investimenti statunitensi nei paesi del Mercato Comune è stato particolarmente pronunciato dopo la costituzione della CEE, e in parte si è realizzato a spese del Regno Unito: mentre gli investimenti americani nelle due zone erano cresciuti in precedenza più o meno in parallelo, tra il 1957 ed il 1964 l'importo dei nuovi investimenti è aumentato da \$ 212 a \$ 889 milioni per i paesi CEE e da \$ 332 a \$ 377 milioni per il

TAB. I

VALORE DEGLI INVESTIMENTI DIRETTI DEGLI STATI UNITI ALL'ESTERO
(in milioni di \$)

	1950	1957	1964
Totale	11.788	25.394	44.343
Canada	3.579	8.769	13.820
Europa Occidentale	1.733	4.151	12.067
Mercato Comune	637	1.680	5.398
Belgio-Lussemburgo	69	192	452
Francia	217	464	1.437
Germania	204	581	2.077
Italia	63	252	845
Paesi Bassi	84	191	587
Regno Unito	847	1.974	4.550
Scandinavia	114	202	551
Svizzera	25	69	944
Altri Paesi europei	110	226	624
Giappone	19	185	591
Australia, Nuova Zelanda, Sudafrica	366	527	2.049
America Latina	4.445	7.434	8.932
Paesi sotto-sviluppati non latino-americani	1.290	3.287	5.136
Investimenti internazionali	356	1.041	1.865

Fonte: U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE, « Survey of Current Business ». Le cifre si riferiscono alla fine degli anni indicati.

Regno Unito (3). Il Regno Unito ha perduto terreno anche rispetto alla maggior parte degli altri paesi dell'Europa Occidentale; fra questi la Svizzera è al primo posto in conseguenza soprattutto del favorevole trattamento fiscale accordato alle società americane (v. Tab. 2).

TAB. 2

INVESTIMENTI DIRETTI STATUNITENSIS NELL'EUROPA OCCIDENTALE
(in milioni di \$)

	1950			1957			1964		
	A	B	A+B	A	B	A+B	A	B	A+B
Europa Occidentale	119	151	270	287	294	581	1.341	420	1.761
Mercato Comune	53	70	123	96	116	212	787	102	889
Regno Unito	49	69	118	172	160	332	207	170	377
Scandinavia	4	7	11	4	4	8	66	6	72
Svizzera	2	1	3	4	3	7	215	113	328
Altri Paesi europei	11	4	15	11	11	22	66	29	95

Fonte: U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE, « Survey of Current Business ».

A. Flusso netto di capitali.
B. Profitti non distribuiti di filiazioni.
A. + B. Totale nuovi investimenti.

Per spiegare il rapido aumento degli investimenti americani nell'Europa Occidentale e la loro distribuzione all'interno dell'area europea giova anzitutto considerare i fattori che contribuiscono a promuovere investimenti esteri diretti. In un recente studio Stephen Hymer ha rilevato una notevole connessione fra strutture oligopolistiche di mercato e investimenti esteri. Il 44% dei principali investitori americani all'estero appartiene a settori industriali in cui quattro imprese accentrano oltre i tre quarti delle vendite, quantunque tali settori rappresentino soltanto l'8% del valore totale della produzione industriale degli Stati Uniti. Per contro i settori industriali in cui le quattro maggiori imprese forniscono meno di un quarto delle vendite settoriali hanno una sola delle 72 imprese classificate come principali investitori esteri (4). Secondo Hymer, l'impulso ad investire all'estero nascerebbe

(3) Il divario sarebbe ancora più netto se per il raffronto si ricorresse ai dati sull'afflusso netto di capitale, dato che la parte dei nuovi investimenti finanziata con profitti non distribuiti è circa una metà del totale nel Regno Unito mentre non supera un ottavo nel Mercato Comune.

(4) STEPHEN HYMER, *Direct Foreign Investment and International Oligopoly*, giugno 1965 (mimeo).

dal fatto che, conquistando il controllo su imprese straniere, aziende oligopolistiche possono ridurre la concorrenza e accrescere i profitti. Hymer si è soprattutto preoccupato di determinare le quote oligopolistiche di mercato; in questo studio io pongo l'accento sulle variazioni di tali quote. Questa impostazione è particolarmente appropriata al caso degli investimenti statunitensi nell'Europa Occidentale, dacché l'aumento di sette volte occorso nel loro valore fra il 1950 ed il 1964 si è accompagnato con aumenti della quota di filiazioni americane in certi settori industriali (prodotti alimentari), con l'ingresso in settori prima in larga misura riservati ad aziende europee (industrie chimiche), e con la partecipazione a nuove produzioni (calcolatori).

Corrispondentemente richiamerò l'attenzione sul costo che per l'azienda oligopolistica comporta l'espansione su mercati nazionali e su mercati esteri. Una volta raggiunta una quota più o meno stabile del mercato interno, gli sforzi intesi ad accrescerla sono destinati a provocare la reazione delle altre imprese e quindi aumenti del costo dell'espansione. Per contro, anche se il costo di entrata in mercati esteri può essere notevole, un'impresa trova spesso più facile ritagliarsi un nuovo mercato piuttosto che accrescere la sua quota del mercato interno, specie se il tasso di sviluppo della domanda è maggiore all'estero e sono ivi più fluide le strutture di mercato.

Queste osservazioni possono trovare applicazione per gli investimenti americani nell'Europa Occidentale. Da una parte, nel periodo post-bellico, la domanda di beni durevoli di consumo e di beni capitali è venuta crescendo più rapidamente nell'Europa Occidentale che negli Stati Uniti. D'altra parte la fluidità delle strutture di mercato si è in Europa di molto accresciuta in conseguenza del processo di integrazione economica che ha sconvolto tradizionali situazioni nei singoli paesi.

Peraltro, se l'alto tasso di aumento della domanda e la fluidità delle strutture di mercato hanno offerto incentivi ad aziende americane per intervenire sui mercati europei, ulteriori considerazioni devono essere fatte per spiegare la scelta fra rifornire i mercati europei da impianti negli Stati Uniti o rifornirli da impianti all'estero (5).

(5) Qui è in tutto il testo trascurato il problema di accordi brevettuali. Non considererò nemmeno le questioni riguardanti l'importazione negli Stati Uniti di prodotti confezionati da filiazioni straniere (importazioni che comunque sono dell'ordine dell'1% delle vendite totali delle filiazioni statunitensi).

La scelta tra esportazioni e investimenti all'estero.

Cronologicamente le vendite da impianti nazionali precedono di solito la costruzione di impianti in paesi stranieri. Da una parte la mancanza di familiarità con le condizioni di paesi stranieri aumenta i rischi connessi con la creazione di impianti all'estero; d'altra parte è necessario un certo tempo per portare le vendite ad un livello che giustifichi un impianto all'estero. L'industria chimica fornisce un buon esempio del processo d'espansione delle vendite all'estero e del successivo passaggio dall'esportazione alla produzione all'estero.

La Dow Chemical Co., per esempio, una delle principali aziende chimiche degli Stati Uniti, ha accresciuto le sue vendite all'estero nel periodo post-bellico da zero a un quinto delle vendite complessive e conta su un ulteriore aumento ad una metà entro un decennio; gran parte di queste vendite hanno avuto per destinazione l'Europa Occidentale. Nel quadro di questo fenomeno la capacità produttiva localizzata in Europa ha assunto un rapido ritmo di espansione. Gli investimenti della Dow nell'Europa Occidentale (« *The Economist* », 7 novembre 1964, p. 631) avevano raggiunto 100 milioni di dollari nel 1964; dovrebbero crescere a 150 milioni nel 1966 e a 250 milioni nel corso di altri due o tre anni. La Du Pont e altre grosse società chimiche americane stanno seguendo linee di azione similari. In corrispondenza il valore contabile degli investimenti statunitensi nell'industria chimica europea è salito da 74 milioni di dollari nel 1950 a 319 milioni nel 1957 e a 1.073 milioni nel 1964; ulteriori aumenti sono previsti (6).

Accertato che l'espansione delle vendite oltremare è seguita da investimenti americani all'estero, restano da individuare i fattori che motivano le decisioni d'investimento allorché le vendite raggiungono il volume che potrebbe essere fornito da un nuovo impianto. Al riguardo è da considerare l'influenza di fattori di costo (costi di produzione, costi di trasporto, dazi doganali) e di fattori diversi dai prezzi (disponibilità di fondi, legislazione antimonopolistica, organizzazione distributiva), insieme con la « strategia di mercato » delle imprese americane.

I costi di produzione in impianti nazionali e in impianti esteri di società americane erano stati raffrontati nel corso di una ricerca

(6) « *Survey of Current Business* », settembre 1965, pp. 27, 29.

condotta anni fa dal National Industrial Conference Board. La relazione del NICB aveva rilevato che i costi di produzione erano in generale più bassi in impianti situati nel Regno Unito e nel Mercato Comune che non in impianti situati negli Stati Uniti; ciò sarebbe dipeso in larga misura dal fatto che i vantaggi dei paesi europei in materia di costi di lavoro non erano completamente neutralizzati dal più basso costo dei prodotti intermedi negli Stati Uniti. Per l'anno 1960 i rapporti medi di costo espressi in termini del costo degli impianti americani erano calcolati in 0,85 per il Mercato Comune e in 0,82 per il Regno Unito (7). Conclusioni analoghe erano state raggiunte da John H. Dunning per il Regno Unito. Secondo Dunning, verso il 1955 tre società americane su cinque avevano costi più bassi negli impianti inglesi che in quelli americani (8).

Si potrebbe obiettare che siffatti raffronti distorcono la situazione reale, perchè le società americane tendono a costruire impianti all'estero nei settori in cui i costi all'estero sono più bassi dei costi negli Stati Uniti. Ma lo stesso avviene nella grande maggioranza dei settori manifatturieri, e, secondo i calcoli del Dipartimento americano del Commercio, fino al 1961 il tasso di rendimento ottenuto da investimenti manifatturieri all'estero da parte di aziende statunitensi era superiore di un notevole margine a quello ottenuto da investimenti interni (9). Questi risultati confermerebbero le constatazioni delle due indagini sopra ricordate.

I divari nei tassi medi di profitto fra investimenti negli Stati Uniti e investimenti all'estero erano quasi scomparsi nel 1962; ma disparità da settore a settore nei costi di produzione continuavano a influenzare le decisioni riguardanti la localizzazione di impianti manifatturieri. D'altra parte le decisioni d'investimento sono influenzate, più che dal saggio corrente di rendimento, dal saggio a lungo termine (10). E la redditività a lungo termine, a sua volta, è influen-

(7) THEODORE R. GATES e FABIAN LINDEN, *Costs and Competition*, New York, The National Industrial Conference Board, 1961, pp. 14-15.

(8) JOHN H. DUNNING, *American Investment in British Manufacturing Industry*, London, Allen and Unwin, 1958, cap. V.

(9) « *Survey of Current Business* », settembre 1965, p. 22.

(10) Su questo punto le nostre supposizioni teoriche sono confermate dalla ricerca condotta nel 1965 dal NICB fra 100 grandi imprese manifatturiere con impianti all'estero. V. JUDH POLK e altri, *U.S. Production Abroad and the Balance of Payments, A Survey of Corporate Investment Experience*, New York, National Industrial Conference Board, 1966, p. 63.

zata dalle possibilità di riduzioni di costi e di espansione del mercato. Tornerò più avanti su questi fattori.

Fra i fattori di costo rilevanti per le scelte fra esportare o produrre all'estero bisogna poi menzionare i costi di trasporto. Dalle ricerche del Dunning è emerso che per due quinti delle società manifatturiere americane operanti nel Regno Unito i costi di trasporto incorsi per rifornire il mercato britannico con merce prodotta in impianti americani ammontavano a meno del 10% del costo di produzione; questo rapporto saliva a 10-20% per un quarto delle società suddette e a 20-30% per un altro quinto; per il 13% delle società in questione superava il 30% del costo di produzione (11). Tali risultati tendono forse ad esaltare il fenomeno, poiché riflettono l'esperienza delle aziende statunitensi che hanno di fatto localizzato impianti nel Regno Unito; la distribuzione delle filiazioni statunitensi fra i vari settori industriali è però così vasta da rendere innegabile l'importanza dei costi di trasporto per le decisioni di localizzazione.

Un terzo elemento da considerare è il livello delle tariffe doganali nei mercati esteri. Avendo i raffronti di costo sopra ricordati incluso nel costo degli inputs i dazi pagati sulle materie prime e sui prodotti semilavorati, sono rilevanti per il nostro esame i dazi sui manufatti commerciati (12). Una grossolana indicazione dell'importanza della protezione doganale per le decisioni dei produttori di costruire impianti all'estero può essere fornita da un raffronto fra i dazi doganali medi dei paesi europei. In un precedente articolo ho calcolato che la media dei dazi sui manufatti, ponderata con le importazioni dei paesi industriali, fosse di 15,5% nel Regno Unito, di 11,9% nel Mercato Comune e di 6,8% in Svezia; nello stesso articolo ho fornito particolari sulle tariffe doganali riguardanti 36 settori industriali dei paesi citati (13).

(11) J. H. DUNNING, *American Investment in British Manufacturing Industry*, cit., p. 233.

(12) Peraltro, se considerassimo esclusivamente le tariffe doganali, dovrebbero essere messi a raffronto dazi effettivi anziché dazi nominali quando i primi tengono conto dei dazi sugli inputs di materie prime ed esprimono la misura della protezione del valore aggiunto. V. il mio articolo *Tariff Protection in Industrial Countries: An Evaluation*, in « *Journal of Political Economy* », dicembre 1965, pp. 573-94.

(13) *Ibid.*

Effetti del Mercato Comune sugli investimenti americani.

Vediamo ora le implicazioni che la creazione del Mercato Comune Europeo ha avuto ed ha per gli investimenti diretti statunitensi. Mentre la protezione doganale concessa a singoli mercati nazionali è un incentivo per imprese americane a creare impianti nei paesi protetti, la formazione della Comunità Economica Europea ha avuto il doppio effetto di discriminare a danno delle esportazioni americane in favore di beni prodotti da impianti situati nei paesi della Comunità e di allargare il mercato per i singoli produttori. In varia misura entrambe queste influenze hanno contribuito al rapido sviluppo degli investimenti americani nella Comunità Economica Europea, specialmente nei settori manifatturieri (14).

La parte avuta dalle discriminazioni doganali nell'indurre imprese americane a creare impianti nel Mercato Comune non dovrebbe peraltro essere esagerata. Innanzitutto, un'indagine condotta dalla McGraw Hill Co. sui motivi delle decisioni d'investimento non è riuscita a dimostrare l'importanza delle discriminazioni doganali; piuttosto, lo stimolo principale sembra sia da ravvisare nella possibilità di espansione in un più vasto mercato (15). In secondo luogo, un'indagine statistica eseguita da me non ha posto in risalto alcuna relazione fra il grado di discriminazione doganale e gli investimenti statunitensi in singoli settori d'attività.

Dopo l'eliminazione dei dazi nel commercio inter-comunitario, i produttori dei paesi della CEE potranno competere con i produttori esteri anche se i loro prezzi supereranno i prezzi dei concorrenti dell'ammontare del dazio della tariffa esterna comune. Posto 100 il prezzo extra-comunitario, il prezzo interno, dazio compreso, sarà uguale a 100 più il dazio comune. Le cifre calcolate in questo modo esprimono il grado di discriminazione che colpirà i produttori extra-comunitari alla fine del periodo transitorio del Mercato Comune. Esse sono qui usate nell'assunto che le decisioni d'investimento siano

(14) Il valore contabile degli investimenti statunitensi nell'industria manifatturiera della Comunità è all'incirca quadruplicato fra il 1957 ed il 1964; in tal modo la quota degli investimenti manifatturieri statunitense nell'Europa Occidentale assorbita dal Mercato Comune è salita da 37,9 a 47,3% (U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE, *American Business Investments in Foreign Countries*, Washington, D.C. 1960, pp. 92-95; e « *Survey of Current Business* », settembre 1965, p. 24).

(15) MCGRAW HILL Co. Department of Economics, *Foreign Operations of U.S. Industrial Companies*, New York, 1960, p. 4.

influenzate dalle condizioni che esisteranno dopo che saranno completate le riduzioni tariffarie all'interno della CEE.

Il grado di discriminazione doganale e insieme i numeri indici rappresentanti l'incremento delle esportazioni statunitensi al Mercato Comune Europeo e degli investimenti americani nel medesimo fra il periodo 1957-58 e il periodo 1963-64 sono indicati nella Tab. 3 per nove settori industriali. Ceteris paribus, sarebbe da aspettarsi che il grado di discriminazione e l'espansione degli investimenti fossero correlati in senso positivo. I dati statistici in questione non permettono invece di affermare l'esistenza di una relazione di tal genere. I risultati non cambiano se — al fine di eliminare gli effetti che le differenze da settore a settore nel tasso di sviluppo della domanda possono avere sull'afflusso di capitale estero — raffrontiamo il grado di discriminazione ed il rapporto fra aumento degli investimenti americani e aumento delle esportazioni statunitensi. Nemmeno l'in-

TAB. 3

TASSO DI DISCRIMINAZIONE DOGANALE E SVILUPPO DELLE ESPORTAZIONI E DEGLI INVESTIMENTI STATUNITENSIS NEI PAESI DELLA C.E.E.

	Tasso di discriminazione doganale. Indice (a)	Investimenti 1963-64	Esportazioni 1963-64	Investimenti/Esportazioni 1963-64	Investimenti 1957-58 (milioni di \$)
Prodotti alimentari . . .	126,2	268	145	185	19
Manifatture varie . . .	115,6	332	320	104	31
Articoli di gomma . . .	115,3	743	372	200	7
Mezzi di trasporto . . .	114,8	312	142	219	98
Macchine elettriche . . .	114,3	266	375	71	32
Prodotti chimici . . .	112,3	410	199	206	50
Macchine non elettriche . . .	110,9	415	254	163	86
Carta e derivati . . .	110,3	300	375	80	6
Metalli . . .	105,6	574	170	338	19

(a) 100 più la media ponderata della tariffa esterna comune.

Fonti:

— Per le tariffe doganali, cfr.: COMMITTEE FOR ECONOMIC DEVELOPMENT, *Comparative Tariffs and Trade*, Washington, 1962.

— Per gli scambi commerciali, cfr.: ORGANIZATION FOR ECONOMIC COOPERATION AND DEVELOPMENT, « Foreign Trade Statistics ».

— Per gli investimenti, cfr.: U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE, « Survey of Current Business ».

troduzione degli investimenti nel periodo base come variabile influenzante il tasso di aumento degli investimenti stessi modifica i risultati suddetti.

In conclusione, la documentazione esistente non conferma la tesi secondo cui le discriminazioni doganali contro le esportazioni statunitensi sarebbero state i principali elementi di stimolo degli investimenti americani nel Mercato Comune. Tale conclusione è rafforzata dalla considerazione che la riduzione stimata di 311 milioni di dollari nelle esportazioni statunitensi a causa delle discriminazioni tariffarie del Mercato Comune (16) non avrebbe giustificato un aumento del valore degli investimenti statunitensi nei settori manifatturieri della CEE da \$ 0,8 miliardi nel 1957 a \$ 3,1 miliardi nel 1964.

Per contro si deve dar risalto all'incentivo fornito agli investimenti esteri dall'ampliamento dei mercati nazionali per effetto dell'integrazione nella Comunità Europea. Un più vasto mercato, permettendo la costruzione di impianti di maggiori dimensioni e una accresciuta specializzazione fra i vari rami industriali, crea la possibilità di sfruttare economie di scala che contribuiscono alla riduzione dei costi. Impianti costruiti in qualsiasi paese della CEE possono rifornire l'intera area comunitaria, e i produttori possono specializzarsi nei vari tipi di una data merce o nelle sue parti ed accessori in stabilimenti situati nei diversi paesi associati (17). A sua volta, la possibilità di aumenti di produttività per effetto dell'applicazione di metodi produttivi e organizzativi statunitensi nell'ampliato mercato europeo offre la prospettiva di rapidi incrementi nei redditi e nella domanda dei consumatori. Infine, l'incertezza connessa con la costruzione di impianti di approvvigionamento dei mercati della CEE è ridotta dall'irreversibilità del processo di eliminazione degli ostacoli al commercio inter-comunitario.

I suddetti fattori spiegano in larga misura i divari rilevati nel comportamento degli investitori americani nella CEE e rispettivamente nel Regno Unito e nei paesi continentali dell'EFTA. Prima del 1958 il Regno Unito — in quanto base conveniente di riforni-

(16) V. BELA BALASSA e M. E. KREININ, *Trade Liberalization under the Kennedy Round: The Static Effects*, di prossima pubblicazione nella « Review of Economics and Statistics ». Stime analoghe sono compiute, con un metodo diverso, da L. B. KRAUSE, *The European Economic Community and the U.S. Balance of Payments*, in: W. S. SALANT e altri, *The United States Balance of Payments in 1968*, Washington, The Brookings Institution, 1963, pp. 95-118.

(17) Tipico il recente esempio ricordato per l'IBM da « The Economist », 19 marzo 1966, p. 1150.

mento anche per i mercati del Commonwealth — era l'area preferita per la localizzazione di impianti manifatturieri di investitori esteri nell'Europa Occidentale. La creazione della CEE ha mutato la situazione: l'instaurazione di un mercato unitario equivalente a circa una metà del mercato statunitense ha fornito un potente incentivo per localizzare i nuovi impianti in uno dei paesi membri della CEE. Per contro, relativamente modesto è stato l'ampliamento dei mercati riforniti da impianti britannici in seguito all'istituzione dell'EFTA: da una parte il prodotto lordo complessivo dei paesi continentali dell'EFTA supera di poco un quinto di quello della CEE; d'altra parte le tariffe doganali dei suddetti paesi EFTA erano basse fin dall'inizio del processo di unione doganale.

Peraltro, le aziende americane costruendo stabilimenti nei paesi continentali dell'EFTA beneficiano del fatto di poter esportare in esenzione da dazio nel Regno Unito, il cui mercato supera di circa dieci volte il mercato del paese medio EFTA. Il beneficio può essere accresciuto dall'altro fatto che i dazi inglesi sulle merci importate da paesi industriali sono relativamente elevati. In tal modo, nonostante l'influenza raffrenante esercitata dalle incertezze riguardanti la sopravvivenza dell'EFTA, gli investimenti americani nei paesi scandinavi si sono sviluppati ad un tasso notevole. Gli sviluppi in tal senso sono stati però particolarmente pronunciati in Svizzera, ove le società americane godono di importanti agevolazioni fiscali.

Fattori diversi dai prezzi.

Fra i fattori diversi dai prezzi sono da considerare la disponibilità di fondi, la legislazione antimonopolistica e l'organizzazione dei servizi.

Le imprese americane sono in posizioni di vantaggio rispetto alle concorrenti europee per ciò che riguarda le fonti sia interne che esterne di finanziamento. Le tendenze nelle possibilità di autofinanziamento sono indicate dai mutamenti, nel tempo, dei margini di profitto. Giudicando dai costi di lavoro e dagli indici dei prezzi in grosso, questi margini si sono venuti ampliando negli Stati Uniti e riducendo nell'Europa Occidentale negli ultimi anni, permettendo aumenti negli investimenti statunitensi all'estero. Di fatto, la quota degli investimenti esteri nelle spese totali in impianti ed attrezzature delle società statunitensi è cresciuta in modo considerevole; tale quota nelle industrie produttrici di articoli di gomma, mezzi di trasporto,

macchinario elettrico, macchine non elettriche e prodotti chimici oscillava fra il 21% e il 32% nel 1964 per le società comprese nelle rilevazioni del Dipartimento statunitense del Commercio (18). Ugualmente, la maggior parte delle aziende partecipanti alle inchieste del NICB osservavano che il fabbisogno di capitale in patria non limitava i loro investimenti esteri; numerose società aggiungevano: « se un progetto è buono, troviamo i mezzi per finanziarlo » (19).

Oltre che con fondi interni, il finanziamento di investimenti può avvenire con prestiti assunti sul mercato di New York; l'accesso a prestiti è più limitato, invece, e i tassi sono più alti, in Europa. D'altra parte l'aumento del 15% nel costo delle operazioni di prestito a favore di stranieri, provocato dall'Interest Equalization Tax del luglio 1962, ha portato alla virtuale eliminazione delle aziende europee dal mercato dei prestiti statunitense, e ha sconvolto il sistema precedente, caratterizzato dall'intermediazione del mercato finanziario di New York fra prestatori e mutuatari europei. In precedenza operatori europei emettevano e acquistavano obbligazioni a New York, perchè relativamente piccoli erano i margini fra tassi debitori e tassi creditori grazie ai vantaggi offerti dalle vaste dimensioni del mercato americano (stabilità, basse commissioni di borsa, capacità di assorbire grosse emissioni) (20).

Anche la legislazione antimonopolistica degli Stati Uniti è di incentivo ad investire all'estero. Le aziende che desiderano espandersi mediante l'acquisto di qualche ditta concorrente e che hanno i mezzi finanziari per realizzare l'acquisto stesso, ne sono ostacolate dalla legislazione federale, che mira ad impedire la costituzione di posizioni dominanti nei settori industriali interni. Le norme limitative non si applicano agli acquisti di aziende estere, acquisti che diventano quindi un importante mezzo di sviluppo.

Sotto la dizione generale di « servizi per i mercati esteri » comprendo l'adattamento del singolo prodotto alle esigenze dei mercati esteri, i servizi in senso stretto, il cosiddetto « marketing » e la pubblicità informativa. Il primo elemento è stato posto in risalto da Dun-

(18) « Survey of Current Business », settembre 1965, p. 30.

(19) JUDD POLK e altri, *U.S. Production Abroad and the Balance of Payments*, cit., p. 63.

(20) V. CHARLES P. KINDLEBERGER, *European Economic Integration and the Development of a Single Financial Center for Long-Term Capital*, in « Weltwirtschaftliches Archiv », Band 90, Heft 2 (1963), pp. 189-208, e PETER B. KENEN, *Towards an Atlantic Capital Market*, in « Lloyds Bank Review », luglio 1963, pp. 15-30. Sugli sviluppi conseguenti all'applicazione del programma di « restrizione volontaria » degli investimenti esteri si veda più avanti nel testo.

ning, secondo il quale, « producendo nel Regno Unito, una filiazione americana presta maggiore attenzione al suo mercato naturale, e adatta i suoi prodotti per venire incontro a qualsiasi esigenza speciale con maggior successo di quanto potrebbe fare se producesse alla distanza di 4.000 miglia » (21). Ciò ha particolare importanza per il settore automobilistico, ove le vetture richieste in Europa differiscono per dimensioni e potenza da quelle degli Stati Uniti; corrispondentemente, i tre grandi produttori americani di automobili riforniscono gli Stati Uniti dagli impianti nazionali e provvedono ai mercati esteri con impianti situati all'estero.

Il servizio d'assistenza per i prodotti venduti assume importanza nel caso di beni durevoli di consumo e di produzione. Per riprendere il caso delle automobili, è ovvio che la scelta dei consumatori fra prodotti concorrenti è influenzata dalla disponibilità di servizi di assistenza e riparazione nel mercato locale. I vantaggi di avere in generale a breve distanza gli impianti di produzione crescono via via che aumenta la complessità tecnica del prodotto. L'importanza di una base locale aumenta anche per il « marketing » con il crescere della complessità tecnica del prodotto, e, per quanto riguarda la pubblicità informativa, è evidente per una più vasta serie di prodotti.

Certo, il peso dei vari fattori influenti sulla scelta fra impianti in patria e impianti all'estero per rifornire mercati stranieri dipende nei singoli settori industriali dalla struttura dello specifico settore, dal suo tasso di sviluppo, dalle caratteristiche dei suoi prodotti e da un complesso di altri elementi. Ciononostante, talune conclusioni generali possono essere formulate in termini di strategia di mercato.

Ho già rilevato che, nell'azione di sviluppo delle vendite, le aziende oligopolistiche tendono a preferire localizzazioni in aree in cui le strutture di mercato sono meno rigide e/o il tasso di sviluppo della domanda è più elevato. Ho inoltre osservato che, in seguito al processo di integrazione dell'Europa Occidentale, tali condizioni si sono realizzate nella CEE e, in misura minore, nell'EFTA. Si può quindi prevedere che il fenomeno continuerà fino a che le quote di mercato finiranno più o meno con lo stabilizzarsi.

I motivi che possono far preferire la costruzione di impianti all'estero all'espansione delle esportazioni da impianti nazionali sono stati sopra esaminati per una singola azienda, senza prendere in considerazione le reazioni di altre imprese e le reciproche relazioni fra

(21) J. H. DUNNING, *American Investment in British Manufacturing Industry*, cit., p. 232.

le decisioni di aziende concorrenti. Sotto questo punto di vista, gli investimenti possono essere di « attacco » e di « difesa » nello stesso tempo. L'entrata di un'azienda americana in un particolare settore industriale può provocare reazioni da parte di altre società statunitensi, come è provato dagli esempi offerti dall'industria dei calcolatori, dei prodotti chimici, delle automobili. Parimenti, allorchè la vendita di un determinato prodotto in un mercato estero raggiunge il livello che giustifica la creazione di un impianto, la questione può essere non già se l'esportatore debba costruire un impianto oppure no, bensì se l'esportatore oppure un'azienda concorrente creerà l'impianto. La scelta dell'azienda esportatrice può pertanto essere fra costruire uno stabilimento all'estero o perdere una quota più o meno ingente di vendite a favore di un concorrente che gode dei vantaggi offerti da impianti vicini al mercato di smercio.

Questo dilemma è stato chiaramente espresso, con riferimento ad imprese del paese ospitante, da un esponente della Du Pont: « se non decidessimo di costruire un impianto noi stessi, il vuoto sarebbe riempito da un concorrente locale. Abbiamo cioè due alternative: cedere affari ad un produttore locale o tenerli per noi. Noi preferiamo la seconda » (22).

In termini più generali gli investimenti esteri dovrebbero essere considerati come un aspetto della strategia di mercato dell'azienda che mira a migliorare o almeno a difendere le sue posizioni sui mercati nazionali e stranieri. Come si è accennato, le aziende oligopolistiche tendono a massimizzare i profitti a lungo termine; per esse la redditività del momento assume un'importanza secondaria nel processo di formazione delle decisioni. In pari tempo, espansione delle vendite e sviluppo dei profitti sono inter-connessi, specialmente per il fatto che i costi medi a lungo termine di singoli impianti possono spesso essere considerati come costanti e quindi costituiscono un incentivo a distribuire i costi fissi — inclusi quelli per la ricerca e lo sviluppo dei prodotti — su una produzione più ampia. Ciò spiega la difficoltà di distinguere il desiderio dell'azienda di aumen-

(22) KLAUS-HEINRICH STANDKE, *Amerikanische Investitionspolitik in der EWG*, Berlin, Benth-Vertrieb, 1965, p. 88. Ugualmente, nel discutere i motivi degli investimenti all'estero, il rapporto del NICB conclude: « in zone sviluppate, specialmente in Europa, il confronto è fra concorrenti locali e stranieri, che avendo impianti in loco sono in condizioni di approfittare di mutamenti nel volume e nel tipo dei prodotti richiesti e possono rifornire la clientela più rapidamente e efficacemente di un'azienda che dipenda da basi di rifornimento più distanti e costose » (JUDY POLK e altri, *U.S. Production Abroad and the Balance of Payments*, cit., p. 44).

tare la capacità di reddito dalla sua volontà di espandere vendite e investimenti all'interno ed all'estero (23). In tal modo, per concludere con le parole del rapporto del NICB, « secondo il giudizio quasi concorde dei produttori, per mantenere una posizione concorrenziale è necessario continuare a investire. Lo sviluppo dell'azienda è considerato indistinguibile dalla capacità di reddito; star fermi significa perdere » (24).

I benefici degli investimenti esteri.

L'argomento classico a favore degli investimenti esteri è basato sulla considerazione delle dotazioni di capitale e lavoro nei singoli paesi. Posta l'ipotesi che le condizioni della produzione siano ovunque le stesse, è vantaggioso investire nel paese in cui l'ammontare di capitale per lavoratore è minore; i conseguenti flussi di capitale determinano un miglioramento nella distribuzione delle risorse nel mondo. Ambedue i paesi traggono infatti beneficio dall'investimento estero: l'investitore perchè ottiene un profitto più alto; il paese che riceve l'investimento perchè in esso aumentano la produttività del lavoro e i salari (25).

Senonchè, mentre i profitti restano il principale obiettivo per l'investitore, i miglioramenti di produttività propri dell'ipotesi di un'immutata tecnologia costituiscono soltanto una parte del beneficio derivante al paese che riceve l'investimento se le condizioni della produzione differiscono sul piano internazionale. Per la CEE, per esempio, il contributo del capitale americano al processo di adattamento delle attrezzature produttive a più vasti mercati, gli effetti di un'accresciuta concorrenza e « l'apporto » di nuove tecnologie e conoscenze tecniche hanno probabilmente un'importanza molto maggiore dei benefici statici attribuiti agli investimenti esteri dalla

(23) Su questo punto divergo dal prof. W. J. BAUMOL. A mio avviso, lo sviluppo dei profitti è l'obiettivo ultimo perseguito con lo sviluppo dell'azienda; Baumol considera invece lo sviluppo dell'azienda come un obiettivo *per se*, soggetto — per ciò che riguarda il profitto — alla sola condizione vincolante di un tasso minimo accettabile. W. J. BAUMOL, *On the Theory of Oligopoly*, in « *Economica* », agosto 1958, pp. 187-98.

(24) JUND POLK e altri, *U.S. Production Abroad and the Balance of Payments*, cit., p. 133.

(25) A loro volta, i salari diminuiscono nel primo paese e i profitti si contraggono nel secondo; ma questi mutamenti sono in valore meno consistenti dei mutamenti « benefici », sicchè, prescindendo da considerazioni riguardanti la distribuzione del reddito, c'è un vantaggio netto per ambedue i paesi.

teoria tradizionale. I paesi della CEE ricavano ulteriori vantaggi dalla tassazione delle filiazioni statunitensi situate nel Mercato Comune.

Nell'ambito dell'Europa Occidentale il Regno Unito ha la più lunga tradizione di investimenti americani ed è al primo posto quanto a valore di detti investimenti; è quindi di particolare interesse considerare il contributo dato da filiazioni americane alla concorrenza e ai miglioramenti tecnologici in Inghilterra. Secondo Dunning, a partire dalla creazione degli impianti della Diamond Match Co. nel 1896, gli investimenti americani sono spesso serviti come « accorgimento antimonopolistico » in Gran Bretagna. Esempi in tal senso si hanno nel periodo tra le due guerre mondiali nei settori dei pneumatici, delle caldaie, della margarina; dopo la seconda guerra mondiale la creazione di filiazioni americane ha impedito potenziali monopoli nella produzione di attrezzature di ufficio, di orologi, di valvole televisive, di apparecchi di refrigerazione (26).

Casi analoghi sono stati constatati sul continente europeo. Secondo un osservatore tedesco, « il capitale statunitense tende ad entrare in mercati oligopolistici ove c'era in passato poca concorrenza. Ivi le imprese americane assumono la tipica parte dell'« outsider » che porta movimento » (27). L'aumento di concorrenza in seguito alla creazione di filiazioni americane è stato anche notato in Francia dove la disposizione delle imprese a « vivere e lasciar vivere » era in passato particolarmente forte.

L'intensificazione della concorrenza conseguente all'installazione di impianti statunitensi ha spesso stimolato a migliorare gli impianti nazionali; ma ha anche influenzato in altri modi le capacità tecniche e organizzative del paese ospitante. Fra l'altro, le filiazioni americane hanno introdotto nell'Europa Occidentale una serie di nuovi prodotti che prima venivano importati dagli Stati Uniti: attrezzature industriali, macchinario da scavo e per movimenti di terra, impianti per la raffinazione del petrolio, prodotti chimici e farmaceutici (nerofumo, gomma sintetica, detersivi), nuovi beni di consumo (elettrodomestici e cosmetici) (28).

(26) J. H. DUNNING, *American Investment in British Manufacturing Industry*, cit., pp. 158-60.

(27) H. D. LÖSENBECK, *Der deutsche Markt bleibt attraktiv*, in « *Der Volkswirt* », 1964, n. 44, p. 2355.

(28) L'introduzione in Francia di nuovi prodotti da parte delle filiazioni statunitensi è posta in rilievo da GILLES-Y. BERTIN, *L'investissement des firmes étrangères en France*, Paris, Presses Universitaires de France, 1963, p. 223.

Nell'introdurre nuovi prodotti e nell'applicare tecnologie e metodi organizzativi moderni le filiazioni americane hanno utilizzato l'esperienza delle società madri. Oltre ad aumentare la produttività negli impianti di proprietà americana, i miglioramenti così apportati hanno influenzato i metodi e l'organizzazione di produzione di imprese locali attraverso lo scambio di conoscenze, la pubblicità data alla ricerca e ai risultati conseguiti, gli incentivi a stipulare accordi brevettuali con altre società americane (29).

In taluni casi le aziende americane hanno anche influenzato i metodi di produzione dei loro fornitori e la struttura del settore in cui operano. Un interessante e noto esempio è quello della Libby McNeil, che aveva installato nella regione del basso Rodano impianti per la lavorazione di ortofrutticoli. La Libby ha stipulato contratti a lungo termine con gli agricoltori della zona per rifornire di prodotti ortofrutticoli i suoi stabilimenti e a sua volta ha loro fornito sementi e suggerimenti tecnici per migliorare i metodi di coltivazione. Oltre che avvantaggiare i fornitori agricoli, i miglioramenti ottenuti nella qualità e nel rendimento dei prodotti hanno indotto numerose imprese francesi a seguire l'esempio della Libby, dando luogo ad un processo di trasformazione dei sistemi di lavorazione degli ortofrutticoli da inefficienti impianti di piccole dimensioni a moderni stabilimenti industriali.

Grazie alla maggiore mobilità e ai minori preconcetti geografici le imprese americane hanno anche avuto una parte importante nella realizzazione di politiche regionali in taluni paesi europei. Così, « senza Libby il programma per la regione del Basso Rodano sarebbe stato un fallimento » (« Le Monde », 15 giugno 1965). Di recente la Motorola ha costruito un impianto per semiconduttori nella zona depressa di Tolosa, ove il governo francese trovava difficoltà a spingere aziende industriali nazionali (30). L'impianto di uno stabilimento di trattori Caterpillar in una regione mineraria belga in decadenza promette di avere analoghi effetti positivi.

« Last but not least », conformemente ad accordi internazionali sulla tassazione di società straniere, il paese ospitante partecipa ai profitti delle filiazioni delle società americane. Poiché le tasse pagate dalla società madre negli Stati Uniti sono ridotte per importi corrispondenti, gli accordi per evitare la doppia tassazione rappresentano, in

(29) J. H. DUNNING, *American Investment in British Manufacturing Industry*, cit., pp. 189-92.

(30) « The New York Times », 24 marzo 1966.

effetti, una redistribuzione di reddito dal paese investitore al paese che riceve l'investimento. Ora, poichè la localizzazione di impianti risponde a differenze nei profitti netti di tasse, la redditività sociale dell'investimento estero per il paese investitore è minore della sua redditività « privata »: la differenza è pari all'importo del prelievo fiscale.

Investimenti americani e interesse nazionale.

In contrapposto ai benefici degli investimenti americani per il Mercato Comune, si è di recente richiamata l'attenzione su vari inconvenienti reali o presunti provocati dall'afflusso di capitale estero. Taluni hanno rilevato le perdite sofferte da imprese nazionali a causa dell'accresciuta concorrenza instaurata da filiazioni americane; altri hanno criticato l'inesorabilità di codeste imprese nella ricerca di alti profitti. Così, commentando il licenziamento di parecchie centinaia di operai dallo stabilimento Remington di Caluire, Jacques Gervais, che per altri aspetti considera con simpatia gli investimenti americani, rilevava: « non siamo negli Stati Uniti dove si ingaggiano e licenziano operai a seconda delle condizioni degli affari. Questo modo di agire, sebbene possa avere i suoi vantaggi per la produttività, non è accettato in Francia » (31). Se queste critiche hanno origine da divergenze nella valutazione degli obiettivi di produttività ed equità, altre obiezioni riguardano l'influenza esercitata dalle società madri sulle attività delle loro filiazioni straniere. Si è così sostenuto che l'interesse delle società madri può facilmente entrare in conflitto con l'interesse nazionale e con le politiche seguite da governi europei. In Francia taluno ha osservato che gli indirizzi d'investimento e di produzione di filiazioni americane possono interferire con il Piano nazionale; e in Inghilterra si è accennato alle difficoltà che il governo può incontrare nel realizzare politiche anticicliche in un'economia nella quale sia forte il peso di imprese straniere.

Senonchè, con l'allentarsi delle strutture della programmazione in seguito « all'apertura » dell'economia francese (eliminazione di restrizioni quantitative e ingresso nel Mercato Comune) (32), le obie-

(31) JACQUES GERVAIS, *La France face aux investissements étrangers*, Paris, Les éditions de l'entreprise moderne, 1963, p. 189.

(32) V. il mio articolo *Whither French Planning?*, in « Quarterly Journal of Economics », novembre 1965, pp. 537-54.

zioni contro gli investimenti esteri basate sul presunto conflitto fra filiazioni statunitensi e Piano sono diminuite d'importanza. In Inghilterra, se si è insistito su possibili motivi politici per la decisione della Ford inglese di introdurre una settimana lavorativa di quattro giorni nel momento (agosto 1965) in cui il governo laburista aveva preso misure deflazionistiche, i sospetti espressi non sembrano aver avuto seri fondamenti nella realtà (33). Parimenti, manca ogni prova che le attività di filiazioni statunitensi abbiano interferito con la politica anticiclica in Canada, nonostante che interessi statunitensi controllino oltre la metà degli stabilimenti manifatturieri canadesi; nè l'attività di filiazioni statunitensi era venuta in conflitto con gli interessi nazionali canadesi fino a quando gli Stati Uniti hanno diramato direttive alle società americane allo scopo di ridurre il deficit della bilancia dei pagamenti statunitense (34).

Più in generale si è sostenuto che l'afflusso di capitale statunitense porta a una « Überfremdung » dell'attività economica dei paesi europei e restringe la loro sovranità nazionale. Senonchè i dati sulle quote di partecipazione degli investimenti americani nei settori industriali europei non convalidano questa opinione. Così, nel 1963, le spese effettuate da filiazioni statunitensi in impianti ed attrezzature sono ammontate a circa il 4% degli investimenti nei settori manifatturieri dei paesi della CEE (35). Poichè le filiazioni statunitensi hanno aumentato la loro partecipazione ai nuovi investimenti nel corso dell'ultimo decennio, la percentuale è ancora più bassa se la si calcola sullo *stock* del capitale in essere anzichè sul *flusso* degli investimenti.

Ma potrebbe il capitale americano conquistare posizioni di comando in certe industrie chiave, particolarmente in quelle caratterizzate da rapido progresso tecnologico? Questo appunto potrebbe accadere, secondo alcuni, poichè le società statunitensi hanno il vantaggio di disporre di ampie dimensioni, di un'enorme forza finanziaria, di una particolare capacità di impegnarsi in attività di ricerca e invenzione e di miglioramento dei prodotti. Considerazioni di

(33) « The Economist », 4 settembre 1965, pp. 895-96.

(34) A sua volta il governo canadese ha emanato direttive per raccomandare alle filiazioni estere di comportarsi per ciò che riguarda gli approvvigionamenti, la distribuzione dei profitti, la politica d'esportazione, la politica dei prezzi e la lavorazione di materie prime « avendo presente l'interesse canadese », e per richiedere relazioni periodiche sull'attività svolta e sulle operazioni finanziarie (« The New York Times », 1° aprile 1966).

(35) « Survey of Current Business », settembre 1965, p. 33, e ORGANIZATION FOR ECONOMIC COOPERATION AND DEVELOPMENT, « General Statistics », gennaio 1965.

questo tipo possono essere alla base della posizione presa dal presidente Hallstein della Commissione CEE, che avrebbe dichiarato « che un certo ammontare di investimenti americani a lungo termine è ben accetto, purchè esso vada a beneficio di tutti i settori dell'economia senza eccessiva concentrazione in qualche singola branca » (36).

Vantaggi concorrenziali delle filiazioni statunitensi?

Come si è notato, la disponibilità di fondi interni e il facile accesso al mercato finanziario di New York favoriscono le imprese americane e agevolano l'impianto di stabilimenti all'estero quando se ne presenta l'opportunità. La situazione è stata aggravata dal cosiddetto programma di restrizione volontaria degli Stati Uniti. Da una parte si sono imposte limitazioni alla concessione di prestiti bancari, che servivano come valvola di sicurezza dopo che l'introduzione dell'Interest Equalization Tax aveva praticamente eliminato l'emissione di titoli europei sul mercato di New York; d'altra parte le filiazioni statunitensi sono state indotte a ricorrere in misura crescente a fonti europee di finanziamento. Di pari passo con lo spostarsi delle richieste di prestito da parte del Giappone e dell'Australia verso l'Europa Occidentale in conseguenza dell'Interest Equalization Tax, è cresciuta sui mercati europei la vendita di titoli di filiazioni statunitensi; donde un inasprirsi della tensione e dei tassi di interesse sui mercati finanziari europei (37). Si è così determinata un'asimmetria per ciò che riguarda l'accesso a fondi stranieri da parte di aziende americane e rispettivamente europee: i tassi pagati dalle aziende europee sul mercato di New York sono aumentati per effetto dell'Interest Equalization Tax, mentre il programma statunitense di restrizione volontaria ha ridotto la disponibilità di fondi e ha provocato un aumento dei tassi d'interesse nell'Europa Occidentale.

Anche le possibilità di ricerca delle società madri assicurano spesso un vantaggio concorrenziale alle filiazioni statunitensi nei confronti delle aziende europee. L'importanza della ricerca varia

(36) « The Wall Street Journal », 22 marzo 1965.

(37) Osservava « The Economist » (22 gennaio 1966, p. 348) che mentre le emissioni obbligazionarie da parte di filiazioni statunitensi sui mercati finanziari europei erano praticamente inesistenti prima dell'introduzione del programma di restrizione volontaria, nella seconda metà del 1965 titoli obbligazionari per circa 365 milioni di dollari sono stati lanciati nell'Europa Occidentale, importo pari a quasi la metà dei fondi assorbiti da emissioni internazionali.

però da settore a settore; e d'altra parte bisogna tener conto dei benefici che il paese ospitante ricava dagli sforzi di ricerca di società americane sotto forma di prodotti nuovi o perfezionati e dello stimolo alle imprese concorrenti nazionali ad introdurre miglioramenti tecnologici. Può quindi essere interessante esaminare l'esperienza di singoli settori industriali. Prendiamo innanzitutto il caso dei tre settori che sono stati il principale obiettivo degli investimenti americani nell'Europa Occidentale: raffinazione del petrolio, industria chimica, industria automobilistica (38).

Durante il periodo fra le due guerre mondiali le società americane avevano assunto posizioni dominanti nei paesi dell'odierno Mercato Comune nel settore della raffinazione del petrolio a causa principalmente dei vantaggi offerti dall'integrazione verticale dalla produzione di petrolio grezzo alla distribuzione dei prodotti della raffinazione. Successivamente, in seguito ad interventi statali che promossero la creazione di aziende nazionali, particolarmente in Francia ed in Italia, la quota delle società americane nella vendita di prodotti petroliferi nella CEE è caduta, dopo la seconda guerra mondiale, alla metà del totale. Gli interventi pubblici in questo settore sono probabilmente destinati a continuare ed a provocare ulteriori modificazioni degli attuali assetti.

Non ci sono invece indicazioni di situazioni di predominio americano nell'industria chimica. Le maggiori aziende europee sono comparabili per dimensioni alle principali società americane: le vendite complessive delle tre imprese subentrate alla IG-Farbenindustrie superano le vendite mondiali della Du Pont e non molto distanti sono quelle del nuovo gruppo Montecatini-Edison e del gruppo francese Rhône-Poulenc. D'altra parte nell'industria chimica innovazioni nel campo dei prodotti sono relativamente facili da realizzare; così, altre aziende hanno presto seguito l'esempio della Du Pont nella produzione di fibre artificiali, e imprese di medie dimensioni hanno spesso avuto sviluppi più fortunati delle grandi imprese.

La quota di partecipazione statunitense è maggiore nell'industria automobilistica europea, ma nemmeno qui si può parlare di

(38) Dei 6,5 miliardi di dollari investiti complessivamente nelle industrie manifatturiere europee alla fine del 1964 il valore degli investimenti americani nel settore dei mezzi di trasporto (principalmente nel settore automobilistico) era stimato in 1,8 miliardi di dollari e nell'industria chimica in 1,1 miliardi. Nello stesso anno il valore degli investimenti nell'industria di raffinazione del petrolio era indicato in 3,1 miliardi di dollari (« Survey of Current Business », settembre 1965, pp. 24-27).

dominio americano. La Volkswagen, la Fiat, la BMC precedono qualsiasi filiazione statunitense per volume di produzione. Inoltre le filiazioni di società americane, tutte insieme, accentrano meno di un terzo della produzione totale di automobili dell'Europa Occidentale, e in nessun paese europeo la loro quota raggiunge i due quinti della produzione locale. Ciò nonostante è indubbio che la potenza finanziaria delle società madri è in grado di assicurare la sopravvivenza delle filiazioni americane nell'atteso processo di riorganizzazione dell'industria automobilistica europea, processo che è destinato a provocare la scomparsa di talune aziende nazionali di limitate dimensioni.

La diversa esperienza dei tre settori industriali europei ove c'è un concentramento di investimenti americani pone in risalto la difficoltà di generalizzare in ordine ai vantaggi assicurati dalla forza finanziaria e dalla disponibilità di mezzi di ricerca (39). Anche nella maggior parte degli altri tradizionali settori industriali le filiazioni statunitensi fanno parte di solito di gruppi di oligopolisti in reciproca concorrenza. Le imprese americane dominano invece nella produzione manifatturiera di alcuni nuovi beni: tipici gli esempi della gomma sintetica e del nerofumo. Inoltre, filiazioni di proprietà americana piena o parziale hanno assunto posizioni preminenti nell'industria dei calcolatori francese ed italiana.

Poche obiezioni sono state sollevate contro le posizioni monopolistiche acquisite da aziende americane nella produzione di nuovi prodotti. Da una parte molti concordano con l'opinione di Raymond Aron secondo il quale, dal punto di vista dei paesi europei, è più opportuno acquistare questi prodotti nuovi da filiazioni americane che non importarli dagli Stati Uniti (40). Dall'altra parte, come indica l'esempio delle fibre sintetiche, aziende europee possono presto seguire le aziende americane nella confezione di prodotti concorrenti; di fatto, parecchie aziende europee hanno già cominciato, o progettano di cominciare, la produzione di gomma sintetica.

A sua volta, grande attenzione è stata rivolta all'industria dei calcolatori, ove imprese americane hanno assunto posizioni di controllo grazie soprattutto alla loro capacità di finanziare programmi di ricerca e di sviluppo su successive « generazioni » di calcolatori.

(39) Per un particolareggiato esame della situazione delle tre industrie indicate nel testo si veda lo studio di CHRISTOPHER LAYTON, *Trans-Atlantic Investments*, Paris, The Atlantic Institute, 1966.

(40) « Figaro », 25 novembre 1965.

Il caso della Olivetti e l'affare Bull hanno suscitato molto scalpore come dimostrazione del fatto che la forza finanziaria delle società francesi e italiane è insufficiente a resistere alla concorrenza americana nel campo dei calcolatori. Si teme che anche in altri campi caratterizzati dalla necessità di intensa attività di ricerca, particolarmente in quelli connessi con il materiale elettronico, possano aversi analoghi sviluppi.

Conclusioni.

Si è notato che, con filiazioni statunitensi partecipanti per circa un 4% alle spese per impianti ed attrezzature nei settori manifatturieri del Mercato Comune, ben poco è il rischio di « Überfremdung » per l'industria dei paesi della CEE. Tale conclusione resterebbe valida anche nell'ipotesi che la quota degli investimenti americani dovesse raddoppiare. In pari tempo l'afflusso di capitale americano sembra desiderabile al fine di ridurre il tempo necessario alla CEE per raggiungere gli odierni livelli statunitensi di produttività e di tenore di vita. Al riguardo va ricordato che, secondo varie stime, la produttività del lavoro è negli Stati Uniti superiore di circa due volte e mezzo a quella delle principali economie europee (41). Differenze così ampie non si possono spiegare con più bassi livelli dell'efficienza del lavoro in Europa (42); piuttosto, esse sono in larga misura dovute agli effetti combinati di ristretti mercati e di bassi rapporti capitale-lavoro caratteristici dei paesi europei.

L'istituzione della CEE ha creato un mercato di ampiezza sufficiente a permettere l'impiego di metodi di produzione americani nella maggior parte delle industrie manifatturiere. Una trasformazione di tal genere richiede però capitale e l'adozione di tecnologie avanzate. Supponendo che i rapporti capitale-lavoro nel Mercato Comune siano circa il 40% dei corrispondenti rapporti degli Stati Uniti (43), il tasso di sviluppo degli investimenti dovrebbe superare quello del prodotto nazionale lordo di un margine notevole per rag-

(41) Per raffronti fra Stati Uniti e Gran Bretagna, v. DEBORAH PAIGE e GOTTFRIED BOMBACH, *A Comparison of National Output and Productivity of the United Kingdom and the United States*, Paris, OEEC, 1959, p. 29.

(42) Cfr. M. E. KRIBININ, *The Leontief Scarce-Factor Paradox*, in « American Economic Review », marzo 1965, pp. 131-40.

(43) Questo è il limite superiore per il Regno Unito indicato nel citato studio di Paige-Bombach, p. 69.

giungere il livello statunitense. Oltre che accrescere lo stock di capitale, gli investimenti effettuati da filiazioni statunitensi contribuiscono a migliorare i metodi di produzione dei paesi del Mercato Comune.

Non si può però trascurare l'osservazione che, in settori industriali caratterizzati da rapidi progressi tecnologici, gli svantaggi in cui si trovano le aziende europee per ciò che riguarda la disponibilità e il costo dei mezzi finanziari e la capacità di impegnarsi in programmi di ricerca e sviluppo potrebbero compromettere la loro capacità di competere con filiazioni statunitensi. Ma a tale situazione non si ovierebbe con l'escludere il capitale americano da certi settori manifatturieri: il distacco tecnologico fra Stati Uniti e Comunità Europea sarebbe destinato anzi a crescere se si ostacolasse il trasferimento del « know-how » tecnico e si riducessero gli stimoli a migliorare i metodi di produzione che sorgono dalla presenza di filiazioni americane. Invece di applicare misure restrittive, bisogna cercare di creare le condizioni per un'efficace concorrenza da parte delle aziende europee, incoraggiandone la concentrazione e l'attività di ricerca, migliorandone le possibilità di accesso a fonti esterne di finanziamento e ponendo riparo alle distorsioni provocate dai divari esistenti nelle legislazioni antimonopolistiche dei singoli paesi (44).

Sia la creazione del Mercato Comune che l'afflusso di capitale americano hanno fornito incentivi a processi di concentrazione nei paesi membri. Tali processi si sono però venuti svolgendo per lo più nell'ambito delle singole economie nazionali; pochi sono gli esempi di fusioni di tipo internazionale. Fusioni di questo tipo, in settori caratterizzati da rapidi progressi tecnologici, possono essere necessari per rafforzare la posizione di aziende europee concorrenti con produttori americani. È questo, per esempio, il caso dell'industria dei calcolatori elettronici, nella quale produttori nazionali europei non hanno retto alla pressione di aziende americane.

Varie misure dovrebbero essere prese per eliminare gli ostacoli che oggi impediscono fusioni sovranazionali nella CEE. Fra l'altro, sarebbe necessario armonizzare le aliquote delle imposte sulle società, unificare le disposizioni tributarie sulle fusioni, rendere uniformi le legislazioni su licenze e brevetti. Bisognerebbe inoltre dar vita ad

(44) Per conclusioni analoghe v. l'ottimo articolo di PIERRE URI, *Pour une politique européenne des investissements américains*, in « Le Monde », 27 febbraio 1965.

una nuova legislazione per « società di tipo europeo » (45). A tal fine una proposta è stata avanzata dalla Commissione della CEE (46), ma ha incontrato opposizioni da parte della Francia.

Anche l'integrazione dei mercati finanziari dei paesi CEE sarebbe utile a processi di concentrazione e ridurrebbe i vantaggi di cui oggi godono le imprese americane nel campo dei finanziamenti da fonti esterne. Ma anche in questo campo occorrerà del tempo per superare le resistenze nazionali (47); e comunque la trasformazione di mercati finanziari nazionali è un processo lento e difficile. Nel frattempo l'asimmetria esistente per ciò che riguarda l'accesso a fondi esterni potrebbe in parte essere ovviata se i governi dei paesi CEE istituissero un'imposta speciale — equivalente all'Interest Equalization Tax statunitense — sui prestiti ottenuti da filiazioni statunitensi nell'Europa Occidentale. In tal modo, almeno le condizioni dei prestiti attinti da aziende americane e europee nei reciproci mercati finanziari sarebbero pareggiate (48).

Una politica coordinata di ricerca e di ordinazioni statali potrebbe pure essere di aiuto alle società europee operanti in settori a rapido progresso tecnologico, ove le filiazioni statunitensi beneficiano di ricerche finanziate con fondi pubblici e di vendite ad enti statali presso le società madri americane (49). A sua volta, una legislazione antimonopolistica a livello comunitario neutralizzerebbe l'incentivo ad investire all'estero derivante dalla legislazione statunitense e impedirebbe l'assurgere di filiazioni statunitensi a posizioni dominanti nei paesi CEE; tale legislazione rafforzerebbe inoltre le disposizioni del Trattato di Roma in materia di dominazione di specifici settori da parte di aziende nazionali.

(45) In occasione della loro fusione nel 1964, la Gevaert belga e la Agfa tedesca considerarono « un'impossibilità fiscale e legale » la creazione di un'unica società. Le due aziende hanno quindi proceduto a scambi di pacchetti azionari e alla creazione di due società in compartecipazione, una belga e l'altra tedesca (« Business Week », 26 febbraio 1966). In altri casi gli ostacoli fiscali e legali hanno impedito la realizzazione di progetti di fusione.

(46) Cfr. l'articolo di CLAUDIO SERÒ, *Concentrazioni industriali e politica della concorrenza nella Comunità Economica Europea*, in questa Rivista, marzo 1966.

(47) Il 26 ottobre 1964 la Commissione della CEE ha formulato proposte per una graduale integrazione dei mercati finanziari dei paesi membri, proposte rimaste però senza pratica realizzazione.

(48) PIERRE URI va oltre e raccomanda di applicare una tassa su tutti gli investimenti diretti americani in Europa (« Le Monde », 27 febbraio 1965).

(49) Su tale punto rimando al capitolo VI del mio lavoro (in corso di pubblicazione) *Trade Liberalization among the Industrial Countries: Objectives and Alternatives*.

È evidente che nessuna delle misure sopra indicate sarebbe in contrasto con la libertà di stabilimento nella CEE; esse ridurrebbero soltanto alcuni dei vantaggi di cui godono le filiazioni statunitensi nei confronti delle aziende concorrenti europee. Ma è anche indubbio che, per realizzare le misure suddette, si dovrebbe andare avanti nella coordinazione della politica economica nell'ambito della CEE. Ci troviamo così di fronte ad un paradosso: l'opposizione francese alla coordinazione delle politiche in seno alla CEE crea ostacoli al processo di miglioramento della capacità concorrenziale delle imprese europee e tende quindi a favorire le filiazioni statunitensi, quantunque l'obiettivo dichiarato del governo francese sia piuttosto l'opposto.

BELA BALASSA