

Testo provvisorio

Giancarlo Capitani

EFFETTI DEGLI INVESTIMENTI ESTERI SULLA BILANCIA
DEI PAGAMENTI E SULL'OCCUPAZIONE DEL PAESE
INVESTITORE

giugno 1979

EFFETTI DEGLI INVESTIMENTI ESTERI SULLA BILANCIA DEI
PAGAMENTI E SULL'OCCUPAZIONE DEL PAESE INVESTITORE :
UNA RASSEGNA DELLA LETTERATURA ESISTENTE

O. EFFETTI DEGLI INVESTIMENTI ESTERI SULLA BILANCIA DEI PAGAMENTI
E SULL'OCCUPAZIONE DEL PAESE INVESTITORE: UNA RASSEGNA DELLA
LETTERATURA ESISTENTE.

Il dibattito sugli effetti degli investimenti esteri diretti sulla bilancia dei pagamenti e sulla dinamica occupazionale del paese investitore si è svolto essenzialmente negli Stati Uniti, o comunque a partire da analisi relative alla realtà statunitense, con una ciclicità parallela ed omogenea a quella delle performances negative della bilancia dei pagamenti di quel paese.

- A. Nei primi anni '60 si sviluppò il dibattito sul ruolo dei capital outflows, necessari per effettuare investimenti all'estero, nell'indebolimento della bilancia dei pagamenti, che portò alla introduzione dell'Interest Equalization Tax del 1964 che intendeva limitare la domanda di capitali per investimenti all'estero sul mercato americano.

L'ancora scarsa maturità degli effetti complessi dell'investimento all'estero appiattiva il dibattito sulle variabili finanziarie dell'investimento. In assenza di profitti e interessi rimpatriati e in assenza di ampie possibilità di finanziare all'estero l'investimento, l'investimento estero appariva soltanto come voce al passivo nella bilancia dei pagamenti.

La questione del capital outflow come voce negativa più importante nel deficit della bilancia dei pagamenti statunitense in quel periodo (1) divenne ben presto irrilevante con la costituzione

(1) R. Gilpin, The U.S. Power and the Multinational Corporation, New York 1976; V. Comito, Multinazionali ed esportazione di capitale, Roma 1976; F. Gambino, Composizione di classe e investimenti diretti statunitensi all'estero in (a cura di) L. Ferrari Bravo, Imperialismo e classe operaia multinazionale, Milano 1975

e la crescita del mercato dell'eurodollaro e con il maturare di profitti e dividendi rimpatriati dalle filiali estere di IMN.

Già nel 1968 le IMN statunitensi finanziavano i propri investimenti per il 35% con prestiti contratti all'estero, per il 40% con cash-flow e per il 25% con trasferimenti diretti di fondi (2).

L'indagine di Brooke e Lee Remmers (3), effettuata su un campione di IMN operanti in Gran Bretagna, mostra come, mediamente, nel periodo 1964/1968 le filiali estere operate in quel paese si siano finanziate soltanto per il 18% con capitali provenienti dalla casa madre. Tale valore scende al 10% per le IMN statunitensi.

W.A.P. Manser distingue invece, nel suo studio, filiali estere di IMN presenti nei paesi sviluppati e filiali presenti nei paesi sottosviluppati (4).

Le filiali di IMN USA ricorrono al finanziamento della casa madre per il 15% nei paesi sviluppati e per il 14% nei paesi sottosviluppati.

Le cifre riferite a IMN britanniche sono rispettivamente del 5% e del 2%.

(2) Ch. Tugendhat, The Multinationals, London 1971, p. 151

(3) M.r. Brooke e H. Lee Remmers, The Strategy of Multinational Enterprise, London 1970

(4) W.A.P. Manser, The Financial Role of Multinational Enterprise, London 1973. I dati sono ottenuti attraverso una rielaborazione dei dati forniti dal Survey of Current Business per gli USA e dal British Board of Trade per la Gran Bretagna.

Un quadro globale degli effetti netti degli investimenti esteri diretti sulla bilancia dei pagamenti statunitensi è fornito da R. Gilpin (si vedano le tabb. 1 e 2), il quale sottolinea che i flussi di reddito provenienti dagli investimenti all'estero hanno una funzione politica fondamentale in quanto sostengono e "finanziano" la economia politica e militare degli USA nel mondo (5).

Alle stesse conclusioni era giunto il Rapporto Peterson (6).

E' possibile dunque concludere che comparando il modesto flusso di capitali inviati all'estero con il ben più consistente flusso di capitali provenienti dall'estero, le IMN sono esportatrici nette di capitali dai paesi in cui si installano e importatrici nette nel paese investitore.

Alcuni studiosi, come Robert Stobaugh, suggeriscono di computare, come voci all'attivo della bilancia dei pagamenti del paese investitore, anche i profitti reinvestiti e i fondi di ammortamento delle filiali estere delle IMN (7).

(5) R. Gilpin, U.S. Power and the Multinational Corporation, cit.

(6) U.S. Council on International Economic Policy, The United States in the Changing World Economy: A Report to the President, vol. 1: A Foreign Economic Perspective (The Peterson Report), Washington 1971

(7) R.B. Stobaugh (a cura di), U.S. Multinational Enterprises and the U.S. Economy, in U.S. Department of Commerce, The Multinational Corporation Studies on U.S. Foreign Investment, Washington 1972

TAB. 1

Return on U.S. Direct Investment Abroad, by Area and Industry
(In millions of dollars and percentage)

	ALL AREAS				DEVELOPED COUNTRIES				OTHER AREAS ¹			
	ALL INDUS- TRIES	PETRO- LEUM	MANU- FAC- TURING	OTHER	ALL INDUS- TRIES	PETRO- LEUM	MANU- FAC- TURING	OTHER	ALL INDUS- TRIES	PETRO- LEUM	MANU- FAC- TURING	OTHER
Adjusted earnings: ²												
1972p	12,526	4,613	4,969	2,939	6,959	823	4,184	1,952	5,566	3,794	785	987
1971r	10,452	3,942	3,803	2,707	5,599	576	3,184	1,799	4,893	3,366	619	908
1970	8,949	3,034	3,392	2,523	4,807	461	2,779	1,508	4,143	2,573	614	955
Adjusted earnings as a percent of direct investment position at beginning of year:												
1972p	14.5	19.1	13.9	11.1	11.9	6.4	14.1	12.2	20.1	33.9	13.1	9.5
1971r	13.4	18.2	11.8	11.2	10.5	4.9	11.9	12.3	19.5	33.7	11.3	9.5
1970	12.6	15.3	11.5	11.7	10.0	4.4	11.4	12.0	17.9	27.3	11.9	11.1

p = preliminary

r = revised

¹ Includes developing countries and international unallocated.² Includes branch earnings, dividends, reinvested earnings, and interest.Source: U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, *Survey of Current Business* 53 (1973): 34. Reprinted in U.S. Department of State, Bureau of Public Affairs, *The U.S. Role in International Investment* (Washington, January 16, 1974), p. 18.

TAB. 2

*Net Effect of Capital and Services Account Flows
Associated with Direct Investment of U.S. Multinational Companies*
(In billions of dollars; - denotes outflow)

CAPITAL AND SERVICES ACCOUNT FLOWS	1961	1966	1967	1968	1969	1970	CUMULATED 1961-70
United States direct investment abroad	1.6	-3.7	-3.1	-3.2	-3.3	-4.4	-28.8
Borrowing abroad by United States direct investors	*	0.7	0.5	3.4	2.4	3.9	11.2
Interest payments to for- eigners on borrowing abroad	†	†	-0.1	-0.2	-0.4	-0.6	-1.3
Income from direct investment abroad	2.8	4.0	4.5	5.0	5.7	6.0	41.8
Receipts of royalties and fees	0.7	1.3	1.4	1.5	1.7	1.9	12.4
Net financial flows ‡	1.9	2.3	3.2	6.5	6.1	6.8	35.3

* Not available.

† Estimated.

‡ Less than \$50 million.

Source: Susan Foster, "Impact of Direct Investment Abroad by United States Multinational Corporations on the Balance of Payments," *Monthly Review*, July 1972, p. 172.

Una valutazione globale degli effetti degli investimenti esteri sulla bilancia dei pagamenti non può tuttavia limitarsi ai benefici diretti di ordine finanziario derivanti al paese investitore. Occorre infatti esaminare anche la correlazione tra investimenti esteri e commercio internazionale, con relative conseguenze sulla bilancia commerciale del paese investitore.

- B. La dominanza di questo secondo aspetto caratterizza, nella seconda metà degli anni '60 e nei primi anni '70 quella che potremmo definire una seconda era del dibattito sugli effetti degli investimenti esteri sulla bilancia dei pagamenti. Ciò corrisponde ad una fase in cui, qualunque giudizio venga dato l'investimento estero diretto, soprattutto statunitense, e la produzione manifatturiera all'estero ad esso correlata, iniziano ad assumere un peso sensibile sulla dinamica del commercio estero, della bilancia dei pagamenti e dell'occupazione del paese investitore.

Dal punto di vista della bilancia dei pagamenti non è più soltanto il capital outflow la voce che ne determina, in via ipotetica, il deficit.

I fattori, correlati all'investimento estero diretto che influenzano la bilancia dei pagamenti del paese investitore determinandone attivi e passivi sono elencati in uno studio del National Industrial Conference Board.

I fattori che hanno influenza positiva sono 5:

- i profitti rimpatriati
- l'export di beni di investimento
- l'export di componenti
- l'export di beni diversi prodotti dalle IMN diversi da quelli prodotti all'estero
- i diritti e le royalties.

I fattori che hanno influenza negativa sono anch'essi 5:

- il capital outflow necessario per l'investimento iniziale
- l'outflow necessario per l'investimento esistente
- la sostituzione dell'export nel paese ospite
- la sostituzione dell'export nei paesi terzi
- l'import delle merci derivanti dalla produzione localizzata all'estero. (8)

Sulla significatività di queste voci come griglia necessaria per valutare gli effetti degli investimenti esteri sulla bilancia dei pagamenti tutti gli studi più importanti concordano, diverse invece sono le conclusioni poichè vengono fatte derivare da ipotesi di partenza molto differenti e da differenti combinazioni tra i fattori sopra citati.

Come già si è visto sopra gli effetti degli investimenti esteri sulla bilancia dei pagamenti non si pongono più in termini di semplici outflows ma in forma di questioni molto più complesse.

Le questioni fondamentali, poste sia da Hufbauer e Adler (9)

(8) J. Polk, I.W. Meister, L.A. Veit, U.S. Production Abroad and the Balance of Payments: a survey of Corporate Investment Experience 1966 (National Industrial Conference Board)

Per una discussione su tale studio si veda Ch. P. Kindleberger, American Business Abroad, Yale University 1969

(9) G.C. Hufbauer, F.M. Adler, Overseas Manufacturing Investment and the Balance of Payments, Tax Policy Research Study, U.S. Treasury Department, Washington 1968.

sia nel rapporto Long (10) che nel rapporto Reddaway (11) sono le seguenti:

- a) l'investimento estero diretto è addizionale rispetto alla spesa per investimenti nel paese ospite e sostitutivo contemporaneamente dell'investimento nel paese di origine? Oppure l'investimento estero diretto sostituisce l'investimento del paese ospite ed è perfettamente addizionale rispetto ad un investimento nel paese di origine che comunque verrebbe realizzato?
- b) In quale misura la produzione all'estero determina una sostituzione delle importazioni dal paese d'origine dell'investimento? Quest'ultimo crea flussi di esportazione o li distrugge? E' valida o meno la teoria neoclassica per cui l'investimento estero appare come un sostituto del commercio tra paesi?

Alcune di tali questioni vennero assunte come tesi dalle Labor Unions negli Stati Uniti, all'inizio degli anni '70 (12):

- le merci americane prodotte all'estero sono sostitutive delle medesime produzioni operate in patria e dei flussi di export di esse verso i paesi terzi.

(10) U.S. Senate-, Committee on Finance, R.B. Long Chairman, Implications of Multinationals Firms for World Trade and Investment and for U.S. Trade and Labor, Washington 1973.

(11) W.B. Reddaway, Effects of U.K. Direct Investment Overseas Final Report, London 1960

(12) AFL-CIO, Department of Research, International Trade and Investment in the 70's: A new Challenge for Management and Labor, Chamber of Commerce of the U.S., 1971

- Le IMN sono quindi responsabili della contrazione della base produttiva e della base occupazionale in patria e del deterioramento della posizione degli USA sui mercati internazionali.

Rispetto al complesso delle questioni sopra elencate le posizioni sono molto differenti (13) .

Coloro che sostengono la positività del rapporto tra investimenti esteri e bilancia dei pagamenti ritengono che l'investimento diretto all'estero "acceleri un processo di import substitution che comunque sarebbe avvenuto." (14)

La questione non è più dunque esportazione o investimento estero, ma investimento estero o perdita del mercato estero.

In altri termini la scelta è tra la localizzazione all'estero di una filiale di IMN statunitense o quella di una filiale di una IMN concorrente.

L'investimento diretto è quindi difensivo, si rende cioè necessario per difendere un mercato dalla concorrenza estera.

Un'ulteriore effetto positivo, o comunque non negativo, sulla bilancia dei pagamenti, è che le filiali di IMN finanziano con fondi esteri i propri investimenti: esse dunque mobilitano risorse all'estero e fanno rifluire profitti in patria.

Mentre coloro che sostengono la positività del rapporto tra investimenti esteri diretti e bilancia dei pagamenti ritengono che gli investimenti all'estero siano addizionali rispetto agli investimenti interni e sostitutivi di altre possibili produzioni all'estero, coloro che sostengono la negatività del rapporto ritengono che l'investimento diretto estero sia sostitutivo di investimenti all'interno e addizionale rispetto agli investimenti nel paese ospite.

(13) per una rassegna delle posizioni si veda R. Gilpin, U.S. Power and Multinational Corporation, cit. e N. Acocella, Imprese multinazionali e investimenti diretti, Roma 1975

(14) R. Vernon, Sovereignty at Bay, New York, 1971, p. 166

Questi ultimi negano che l'investimento estero sia difensivo, permetta cioè al paese di origine di mantenere, a costi relativamente bassi, la propria supremazia commerciale.

L'investimento diretto, al contrario, decentrando la produzione, decentra anche, a favore del paese ospite, i fattori di sviluppo industriale e di sviluppo economico in generale.

In tal modo l'effetto più rilevante è che gli Stati Uniti, da paese esportatore di merci diventano paese esportatore di capitali e importatori di merci: la produzione all'estero sostituisce l'export verso quei mercati.

Un ulteriore elemento di critica riguarda il commercio con l'estero: l'export sarebbe stato maggiore in volume se le IMN non avessero investito all'estero, in particolare nelle economie avanzate e nei settori ad alta tecnologia?(15).

Un'ultima considerazione riguarda l'alternativa tra "un dollaro di utile derivante dal commercio estero e un dollaro di utile derivante dall'investimento all'estero". Secondo questo assunto la difesa dei mercati esteri rappresenta indubbiamente un interesse primario per le IMN, ma i costi sociali di tale difesa in termini di diminuzione di posti di lavoro in patria di esportazione di vantaggi comparati ad altri paesi e di perdite di opportunità di investimento sono molto alti (16).

Le risposte a tali complesse questioni sono ovviamente molteplici.

Non è confermata dagli studi empirici effettuati la tesi dell'investimento estero diretto come sostitutivo del commercio tra i paesi.

(15) P. Musgrave, United States Taxation of Foreign Investment Income, Harvard University, 1969

(16) *ibid.*

Ad un aumento annuo medio del 10% dell'investimento all'estero è corrisposto un aumento del volume del Commercio Mondiale dall'8% all'11%, a seconda degli anni, dal 1955 ad oggi.

Alla stessa conclusione generale giungono le principali analisi empiriche disponibili (Hufbauer e Adler, rapporti Long e Reddaway) (17).

	Periodo	Incremento del Commer- cio estero	Incremento degli in- vestimenti diretti
Rapporto Long	1966-70	+ 42%	+ 54%
Rapporto Reddaway	1955-64	+ 35%	+ 103%

L'importanza delle IMN sul Commercio Mondiale è crescente: le sole IMN americane danno luogo al 20% del commercio manifatturiero totale nell'OCDE e al 60% di esso negli USA. Complessivamente, l'insieme delle IMN controlla sempre nel 1970 circa il 45% del Commercio Mondiale.

L'analisi per settori dimostra che esiste una correlazione tra industrie che investono più all'estero e quelle che più sono esportatrici.

Ciò dipende probabilmente dal fatto che una grande quota del commercio estero controllato da IMN è intracompany si svolge cioè tra casa madre e filiali estere o, orizzontalmente, tra varie filiali estere.

Il rapporto Long sostiene che il commercio intracompany che rappresentava il 26.7% di tutto l'export USA nel 1966 passa ad una incidenza del 31% nel 1970.

(17) G. Bertin, Le multinazionali, Bologna 1977, p. 162

Dati più recenti indicano che nel 1974 il 46% delle importazioni totali statunitensi erano transazioni intracompany e che il valore corrispondente per l'export era del 50% nello stesso anno. (18)

Hufbauer e Adler hanno efficacemente schematizzato nel loro studio (19) gli effetti indiretti più importanti degli investimenti esteri sulla bilancia commerciale del paese di origine (20). Essi distinguono 6 meccanismi:

- a) export dal paese di origine dell'investimento di macchinari da parte della filiale estera della IMN per iniziare la propria attività produttiva;
- b) export di parti o componenti necessari alla produzione da parte della filiale estera;
- c) export di prodotti che non sono connessi alla produzione della filiale estera ma che rientrano nella gamma delle merci prodotte dalla IMN;
- d) sostituzione delle esportazioni;
- e) importazioni dal paese ospite verso il paese di origine dell'investimento estero;
- f) il rapporto tra investimento estero diretto e commercio estero è funzione dei mutamenti nel reddito che vengono indotti.

L'incidenza globale dell'investimento estero diretto può essere quindi valutata come creazione, sostituzione o deviazione del commercio estero (21).

(18) United Nation, Transnational Corporation in World Development: A Re-examination, New York 1978

(19) Hufbauer e Adler, cit.

(20) per una discussione più dettagliata si veda il par. 1.1

(21) G. Bertin; cit., p. 166

Ciò dipende in gran parte dal fatto che l'investimento effettuato sia demand-oriented o supply-oriented (22)

Gli investimenti demand-oriented, diretti in genere verso paesi industrializzati, sono investimenti sostitutivi di altri investimenti che comunque sarebbero stati effettuati da investitori di paesi concorrenti.

In questo caso l'investimento comporta una riduzione dell'export dal paese investitore delle merci prodotte ora dalla filiale estera della IMN; ma questa riduzione si sarebbe comunque verificata se l'investimento fosse stato effettuato dai concorrenti esteri.

Vi è inoltre un effetto positivo derivante dall'umento dell'export di beni finali e di beni intermedi dal paese investitore verso i mercati esteri.

Si registra dunque un effetto positivo sulla bilancia commerciale del paese investitore.

Gli investimenti supply-oriented hanno invece un effetto negativo sulla bilancia dei pagamenti e sull'occupazione del paese investitore, almeno sul breve periodo.

Tali investimenti riguardano produzioni di merci ad alta intensità di lavoro che vengono prodotte all'estero per servire il mercato americano.

In questo caso la motivazione fondamentale dell'investimento diventa il differenziale salariale tra la forza lavoro del paese investitore e quella del paese in cui l'investimento viene effettuato.

(22) N . Acocella, cit.; si veda anche dello stesso autore,

Il ruolo delle imprese multinazionali, in G. Luciani (a cura di), L'economia americana e l'amministrazione Carter, IAI/Il Mulino, 1979. Si vedano anche R. Rowthorn-S. Hymer International Big Business (1957-1967), New York 1971 e R. Rowthorn, Unità o rivalità in AA.VV. Il Capitalismo negli anni '70, Milano 1972

I risultati più importanti degli studi empirici effettuati sono i seguenti (23):

- non vi è effetto sostitutivo dell'export da parte dell'investimento estero: al contrario il secondo stimola il primo;
- è evidente invece un mutamento negli enti tra i quali si effettuano le transazioni commerciali a livello internazionale: i flussi commerciali tra paesi si svolgono in maniera sensibilmente crescente all'interno delle IMN, sono cioè transazioni intracompany tra casa madre e filiali estere;
- la bilancia commerciale intracompany presenta saldi fortemente attivi;
- l'export di prodotti finiti tende però a crescere più rapidamente dell'export di prodotti intermedi o di base.
Attraverso la rete commerciale creata dalla filiale della IMN sul mercato estero per distribuire i propri prodotti, la IMN può vendere beni finiti che non sono prodotti dalla filiale locale;
- l'import di merci dalla filiali estere tende a crescere più rapidamente, del rispettivo export anche se l'importanza di quest'ultima voce, in volume, è molto più grande.

(23) si veda il par. 1.

La questione delle conseguenze negative dell'investimento estero sull'occupazione è stata posta dalle Labor Unions negli USA alla fine degli anni '60.

La tesi centrale sostenuta dalle Unions è che la produzione all'estero sia sostitutiva della produzione in patria e che di conseguenza implicita all'operazione di investimento estero sia una perdita netta di posti di lavoro.

I rilievi contro questo tipo di tesi sono stati essenzialmente i seguenti (24):

- l'effetto di sostituzione della forza lavoro del paese investitore con forza lavoro del paese ospite mediante il decentramento all'estero di produzioni manifatturieri si verifica soltanto in settori ad alta intensità di lavoro, quando i costi della forza lavoro abbiano raggiunto livelli non più competitivi.

Quando dunque i differenziali salariali divengono ampi da paese a paese, la IMN trova conveniente investire all'estero.

- Nel caso dei settori manifatturieri, l'espansione all'estero tocca solo le imprese esportatrici di prodotti.
- Anche nell'ipotesi del trasferimento integrale di un tipo di produzione all'estero, in seguito alla riduzione dei costi di produzione, il livello globale di occupazione può essere mantenuto se la società madre sviluppa, in sostituzione, nuove attività più avanzate.

Questo ultimo aspetto è sottolineato da molti studiosi (25).

L'espansione all'estero è generatrice di posti di lavoro:

(24) G. Bertin, Le multinazionali, cit.

(25) R. Gilpin, U.S. Power and the Multinational Corporation, cit.

R. Stobaugh, How Investment Abroad Creates Job at Home,

"Harvard Business Review", 1972

- a livello degli esportatori che forniscono alle filiali attrezzature, pezzi, prodotti semilavorati ecc.
- nei settori in cui i paesi godono di un vantaggio sensibile all'export
- nei servizi centrali delle IMN

Come osserva Gilpin, assumendo la tesi dell'investimento "difensivo", i posti di lavoro conservati negli Stati Uniti sono circa 250.000 a cui vanno aggiunti circa 600.000 posti nei settori tecnici e impiegatizi.

L'investimento estero diretto crea quindi mobilità professionale verso l'alto della forza lavoro e conseguenti miglioramenti salariali spostando i posti di lavoro dequalificati in altri paesi.

I vari rapporti di fonte governativi o imprenditoriale negli USA preparati per rispondere alle tesi sindacali tendono a dimostrare che:

- a) la dinamica occupazionale interna delle IMN o dei settori dove esse sono prevalenti (per volume di fatturato e di vendite) è superiore a quella media di tutte le altre imprese o settori (rapporto Katz e rapporto Business International).
- b) In assenza di investimenti esteri il numero di posti di lavoro sarebbe molto più ridotto e la forza lavoro sarebbe utilizzata nei settori che competono con l'import invece che nei settori che producono per l'export.

I lavoratori avrebbero quindi salari più bassi. (rapporto Stobaugh).

Gilpin osserva che la voce a) riporta una valutazione impropria poichè le IMN sono le imprese più dinamiche dal punto di vista

degli investimenti: in tal caso una migliore dinamica occupazionale dipende da una maggiore propensione ad investire da parte delle IMN.

Una stima corretta dovrebbe comparare, dal punto di vista della dinamica occupazionale, la propensione all'investimento all'interno da parte dell'IMN, con la propensione all'investimento all'estero nello stesso anno di riferimento (26).

Un'ulteriore notazione di Gilpin riguarda l'effetto di redistribuzione del reddito all'interno del paese investitore attrattivo l'investimento estero: l'export di capitale ha un effetto redistributivo di reddito nei confronti del fattore capitale e a sfavore del fattore lavoro.

Tuttavia, anche se la quota relativa di reddito distribuita al fattore lavoro sul reddito nazionale decresce, va osservato che essa cresce in termini assoluti. Ciò porta Gilpin a concludere che gli extra-profitti derivanti alle imprese dalle proprie attività all'estero andrebbero, mediante strumenti di tipo fiscale, redistribuiti al fattore lavoro.

(26) R. Gilpin, cit.

C. La discussione attualmente in corso sul deficit della bilancia dei pagamenti americana e sul declino dell'economia USA sembra appartenere ad una terza era del dibattito sul rapporto tra investimenti esteri e bilancia dei pagamenti del paese investitore (27).

Uno degli elementi di tale discussione, vale a dire il forte passivo della bilancia commerciale statunitense e il forte attivo della bilancia dei servizi, rimanda ad alcune osservazioni di R. Gilpin (28).

Mediante gli investimenti diretti all'estero gli Stati Uniti hanno esportato nel corso di 20 anni i propri vantaggi comparati (tecnologia, Know-how, management) e il proprio potenziale produttivo in cambio di profitti futuri.

In questo modo l'economia statunitense da economia industriale si è trasformata in economia di rendita seguendo la stessa parabola della Gran Bretagna e del suo declino industriale e imperiale.

L'effetto di lungo periodo degli investimenti diretti all'estero, del decentramento della produzione manifatturiera all'estero, sembra dunque consistere in una forte dipendenza dall'estero e in una radicale trasformazione della struttura produttiva e occupazionale interna e, si potrebbe aggiungere, in una forte concentrazione di reddito proveniente dall'estero e redistribuito in modo diseguale all'interno del paese investitore.

La dipendenza delle IMN statunitensi dai profitti realizzati all'estero è evidenziata nella tab.

Gilpin propone che le IMN statunitensi rinuncino ad esportare produzioni all'estero per difendere i propri mercati e invece conducano l'economia americana a nuovi livelli di competitività

(27) Congress of the United States, The U.S. Balance of International Payments and the U.S. Economy, Background Paper, 1978;

si vedano anche le relazioni presentate al recente convegno

"Il commercio estero americano: aspetti politici ed economici"

tenutosi a Roma, presso il Centro di Studi Americani il 29-31/3/79

(28) R. Gilpin, cit. 198

sul piano internazionale investendo in produzioni altamente innovative: l'economia USA dovrebbe, cioè, diventare da service-economy a high-technology oriented economy.

La questione fondamentale sembra essere tuttavia un'altra.

Gli investimenti esteri americani e britannici hanno sostanzialmente operato una redistribuzione della produzione manifatturiera a scala mondiale (29), non solo all'interno dei paesi industrializzati ma anche nei paesi emergenti e in quelli, cosiddetti, off-shore (ad es. i paesi del Sud-Est asiatico).

La dimensione quantitativa di tale fenomeno è stata altresì accentuata, a partire dagli anni '70, dall'emergenza del Giappone e della Germania Federale come paesi investitori all'estero.

Gli investimenti esteri tedeschi e giapponesi, il cui tasso di crescita a partire dal 1973 è estremamente elevato, sono sia demand-oriented, soprattutto verso gli Stati Uniti, ^{sia} supply-oriented, verso i paesi emergenti del Sud-Est Asiatico, dell'America Latina e verso alcuni paesi africani.

(29) la letteratura su ciò è ormai ampia. Un consuntivo di tale fenomeno è tentato da G. Sacco, Trasformazioni nella divisione internazionale del lavoro industriale, in "Politica ed Economia" U.S.-1978; si vedano inoltre G. Luciani, Tendenze passate ed attuali della divisione internazionale del lavoro: il ruolo delle imprese multinazionali e H. Plaschke, Le industrie "runaway" e la ristrutturazione della divisione internazionale del lavoro, entrambi ⁱⁿ "Problemi del Socialismo" n.6-7/1977; F. Froebel, H. Heinrichs e O. Kreye, The World Market for Labor and the World Market for Industrial Sites in "Journal of Economic Issues", vol. XII, n. 4, december 1978

Per quanto riguarda la Germania Federale, ad esempio, vi è una duplice motivazione all'investimento all'estero che motiva la duplicità geografica della direzione dei suoi investimenti esteri.

Da un lato conquistare o conservare nei paesi industrializzati la propria quota di mercato per i beni ad alto contenuto tecnologico, dall'altro produrre merci a costi più bassi (30).

Ciò si traduce in una acquisizione di imprese e nella creazione di reti commerciali e di servizi nei paesi avanzati e nella esportazione delle produzioni a più alta intensità di lavoro nei paesi emergenti.

A proposito del rapporto tra investimenti esteri diretti a bilancia dei pagamenti del paese investitore, la Deutsche Bundesbank sostiene che i primi determinano già ora un effetto positivo sulla bilancia dei pagamenti tedesca, per tre motivi:

- a) mediante gli investimenti all'estero le imprese tedesche riescono a mantenersi competitive sui mercati internazionali;
- b) gli investimenti diretti favoriscono le esportazioni tedesche;
- c) gli investimenti diretti generano un ritorno dei profitti in patria di dimensione notevole. (31).

L'investimento estero diretto non è più l'indicatore esclusivo del processo di multinazionalizzazione di un'economia.

(30) Deutsche Bundesbank, Reversal in the Balance of Direct Investment, in "Deutsche Bundesbank Bullettin", ottobre '78;
V. Valli, Sviluppo senza occupazione in un paese importatore di forza-lavoro: il caso della Germania Occidentale, (di prossima pubblicazione)

(31) Deutsche Bundesbank, cit.

Oltre allo strumento dell'indebitamento all'estero che non compare come voce di bilancia dei pagamenti, e che le IMN utilizzano in modo crescente, l'internazionalizzazione della produzione sceglie oggi altri strumenti finanziari (ad es. aiuti multinazionali o crediti all'esportazione, per quanto riguarda merci complesse) e altri strumenti operativi (fabbriche chiavi in mano, fabbriche prodotti in mano, joint ventures ecc.)(32)

L'insieme dei fenomeni sopra descritti, configura essenzialmente:

- una internazionalizzazione dei settori produttivi (33) (una loro articolizzazione in alcune aree e una contemporanea delocalizzazione a scala internazionale) dei quali i singoli paesi detengono posizioni "specializzate". Non vi è più, dunque, un "ciclo del prodotto", ma un ciclo dei segmenti dei processi di produzione, entro il quale le economie investitrici detengono le fasi più avanzate. Ciò svilupperà indubbiamente il commercio internazionale intracompany;
- una crescita notevole delle esportazioni di merci dai paesi dove gli investimenti esteri si sono localizzati, verso i paesi industrializzati.

Questi beni, che sostituiscono il competitive import, non sono ^{merci} più soltanto l'output di produzioni "periferiche", bensì direttamente concorrenti con i beni prodotti nei paesi industrializ-

(32) Ch. Palloix, L'economie de credit internationale, nouvel instrument de l'assujettissement, in "Le Monde Diplomatique", novembre 1978; si veda anche, Ministère de l'Industrie, Les usines cles-en-main, Paris 1977

(33) su tale aspetto si veda Ch. Palloix, L'internationalisation du capital, Paris 1975

zati (acciaio e auto, per fare due esempi) (34).

La crescita del competitive import tende ad interessare non soltanto i paesi investitori, ma il complesso dei paesi industrializzati, anche quelli, cioè, come l'Italia, che sono modesti investitori esteri (35).

La questione degli effetti degli investimenti esteri sulla bilancia dei pagamenti e sull'occupazione non è più quindi limitabile e verificabile a livello dei singoli paesi, essa pone problemi generali di competitività anche ai paesi non investitori. (36).

(34) F. Onida, Dinamica recente del commercio mondiale per aree e settori, in "Economia e Politica Industriale" n.20/1978

(35) M. Noelke, Dossier sur l'interdependance Europe - Tiers Monde, Commission Cee, Bruxelles, 1978

(36) si veda Les grandes économies dans la crise, "Economie et Statistique", INSEE, n. 97, 1978

EFFETTI DEGLI INVESTIMENTI ESTERI SULLA BILANCIA
DEI PAGAMENTI E SULL'OCCUPAZIONE:
I PRINCIPALI RISULTATI EMPIRICI

1. EFFETTI DEGLI INVESTIMENTI ESTERI SULLA BILANCIA DEI PAGAMENTI:
I PRINCIPALI RISULTATI EMPIRICI

1.1 Rapporto Hufbauer e Adler (°)

Metodologicamente lo studio econometrico di Hufbauer e Adler differisce da altre analisi empiriche o campionarie effettuate poichè assume un singolo investimento-tipo e analizza i movimenti da esso indotti negli anni successivi alla sua effettuazione (37).

Il problema teorico preliminare da cui lo studio parte è il cosiddetto "problema della sostituzione": "gli investimenti diretti all'estero sono perfettamente addizionali alla spesa per investimenti nel paese ospite e perfettamente sostitutivi della spesa per investimento nel paese di origine? Oppure sostituiscono la spesa locale, e sono semplicemente addizionali rispetto ad un investimento nel paese d'origine che verrà comunque effettuato?"

Hufbauer e Adler, a seconda delle ipotesi che vengono fatte tanto sul paese ospite che sul paese d'origine, distinguono tre possibili ipotesi: a) classica, b) rovesciata, c) anticlassica (38).

Nell'ipotesi a) classica, l'investimento estero è totalmente addizionale rispetto all'investimento nel paese ospite. Esso è totalmente sostitutivo nel paese d'origine.

(°) G.C. Hufbauer e F.M. Adler, Overseas Manufacturing Investment and the Balance of Payments, Tax Policy Research Study, U.S. Treasury Department, Washington 1968.

(37) Per una rassegna delle posizioni in merito al rapporto tra investimenti diretti esteri e bilancia dei pagamenti del paese investitore si veda: G. Luciani, Strategia industriale delle imprese multinazionali e bilancia dei pagamenti in A. Grisoli (a cura di), Imprese multinazionali e integrazione europea, Padova 1978.

(38) Un'analisi dello studio di Hufbauer e Adler è contenuta nel rapporto preparato sotto la direzione di Robert Katz per il U.S. Department of Commerce, Policy Aspects of Foreign Investment by U.S. Multinational Corporations, Washington 1972, pp. 59-80

Nell'ipotesi b), classica rovesciata, l'investimento estero non aggiunge nulla alla capacità produttiva all'estero nè sottrae capacità produttiva al paese d'origine. Questa situazione corrisponde al caso dell'investimento estero effettuato per scopi "difensivi" nei confronti di imprese concorrenti per mantenere il controllo di mercati esteri.

Nell'ipotesi c), anticlassica, l'investimento estero aumenta la capacità produttiva del paese ospite, ma lascia invariata quella del paese d'origine.

Sulla base di queste ipotesi si passa ad indovinare i differenti effetti ineotti dall'investimento estero sulla bilancia dei pagamenti.

Per valutare il saggio di rendimento dell'investimento, Hufbauer e Adler utilizzano l'approccio "incrementale" suggerito da Philip Bell (39). Il valore dei redditi netti delle filiali estere di IMN viene rapportato al valore contabile degli investimenti effettuati; viene così calcolato il saggio di rendimento medio per unità di capitale investito. Il saggio di rendimento medio annuo calcolato in tal modo da Hufbauer e Adler è del 20%.

Gli effetti indiretti più importanti dell'investimento estero sono quelli che si hanno sui flussi commerciali. Hufbauer e Adler distinguono 6 diversi meccanismi che collegano gli investimenti diretti con il commercio estero:

- a) effetto positivo sull'export del paese di origine dell'investimento derivante dall'acquisto di macchinari da parte della filiale estera della IMN per iniziare la propria attività produttiva. A questa vanno aggiunti anche gli acquisti effettuati da altre imprese operanti.

(39) P.W. Bell, Private Capital Movements and the U.S. Balance of Payments Position, Joint Economic Committee, 87th Congress, "Factors Affecting the United States Balance of Payments", 1962

- sul mercato estero nel mercato del paese di origine dell'investimento.
- b) Effetto positivo derivante dall'acquisto da parte della filiale estera di parti o di componenti necessari alla produzione. L'ipotesi sottostante è che le IMN siano verticalmente molto integrate e che in singole aree si producano parti o componenti di un prodotto che altrove verrà assemblato.
 - c) Export di prodotti che non sono connessi alla produzione della filiale estera ma che rientrano nella gamma delle produzioni della IMN. E' questa la tesi già nota per cui l'investimento estero assicura una migliore penetrazione commerciale nel paese in cui viene effettuato.
 - d) Sostituzione delle esportazioni: se l'IMN non avesse creato una unità produttiva nel paese ospite, essa avrebbe continuato a vendere in quel paese merci prodotte nel paese di appartenenza.
 - e) Importazioni dal paese ospite verso il paese di provenienza dell'investimento estero.
 - f) Rapporto tra investimento diretto e commercio estero con i mutamenti nel reddito che vengono indotti.

Le conclusioni cui lo studio di Hufbauer e Adler, compiuto usando tecniche econometriche su un periodo di 20 anni a partire dalla data di inizio di un investimento estero ipotetico, sono le seguenti (tab. 3):

- nell'ipotesi classica l'investimento diretto all'estero ha un effetto positivo sulla bilancia dei pagamenti degli USA solo quando venga effettuato in Europa. In qualsiasi altro paese l'effetto è negativo.
- La spiegazione di ciò è che in Europa è presente un settore industriale sufficientemente maturo da competere con le IMN americane: l'investimento diretto genera quindi esportazioni associate e non sostituisce preesistenti flussi di export. In altri paesi a base industriale meno matura, le IMN USA non subendo una valida concorrenza, potrebbero continuare ad esportare o aumentare il loro export anche in assenza di investimento diretto.

TAB.3

Balance of Payments Recoupment Periods

<u>Substitution assumptions</u> <u>and regions</u>	<u>Recoupment period in years</u> ^{1/}	
	<u>Initial estimates</u>	<u>Adjusted estimates</u>
Classical Assumptions: ^{2/}		
Canada	--	--
Latin America	--	--
Europe	18.8	7.5
Rest of World	--	22.2
World	--	--
Reverse Classical Assumptions: ^{3/}		
Canada	10.2	10.2
Latin America	9.8	9.8
Europe	6.5	6.5
Rest of World	--	6.7
World	9.2	8.1
Anticlassical Assumptions: ^{4/}		
Canada	--	--
Latin America	--	--
Europe	--	10.8
Rest of World	--	--
World	--	--

^{1/} The recoupment period represents the number of years required for a single direct investment outflow to produce a cumulative balance of payments surplus equal to itself.

^{2/} Classical assumptions: A unit of direct investment makes a unit net addition to capital formation in the host country, and causes a unit net decline in capital formation at home.

^{3/} Reverse classical assumptions: A unit of direct investment makes no net addition to capital formation in the host country, and causes no net decline in capital formation at home.

^{4/} Anticlassical assumptions: A unit of direct investment makes a unit net addition to capital formation in the host country, but causes no net decline in capital formation at home.

Note: A blank space indicates that full recoupment of the initial balance of payments drain does not occur.

Source: Hufbauer and Adler, op. cit., pp. 67-68.

- Nell'ipotesi classica rovesciata vi è un effetto positivo sulla bilancia dei pagamenti determinato dall'investimento estero. Le esportazioni associate prevalgono su quelle sostituite in tutte le aree considerate.
- Nell'ipotesi anticlassica l'investimento diretto ha effetti negativi in ogni caso.

Risulta comunque evidente come i risultati empirici dipendano dal tipo di ipotesi assunta.

Come osserva Luciani (40), tutti gli altri principali tentativi di stimare degli investimenti esteri sulla bilancia dei pagamenti considerano soltanto, delle tre ipotesi di Hufbauer e Adler, quella classica rovesciata.

Implicitamente ciò ha costituito un'adesione alle tesi più volte sostenute da esponenti di IMN, secondo i quali gli investimenti diretti all'estero obbediscono a una logica difensiva. In altri termini le IMN sono costrette a produrre all'estero per conservare le proprie quote di mercato sui mercati esteri.

Il tentativo empiricamente più compiuto di sostenere questa tesi è stato operato dal gruppo della Harvard Business School sotto la direzione di Robert Stobaugh (41).

(40) G. Luciani, Strategia industriale delle imprese multinazionali e bilancia dei pagamenti, cit., p. 46

(41) R.B. Stobaugh (a cura di), U.S. Multinational Enterprises and the U.S. Economy, in U.S. Department of Commerce, The Multinational Corporation Studies on U.S. Foreign Investment, Washington 1972

1.2 Rapporto Long (°)

La metodologia utilizzata in questo studio per misurare gli effetti degli investimenti esteri sulla bilancia dei pagamenti consiste nel comparare le partite della bilancia dei pagamenti generate da IMN con quelle generate dal settore privato.

Viene considerato un periodo di 5 anni assunto soltanto i due anni estremi di riferimento, 1966 e 1970.

La tab. 4 (42), che mostra comparativamente i dati della bilancia dei pagamenti degli Stati Uniti nel 1966 e nel 1970, evidenzia come, mentre il saldo commerciale generato dalle imprese multinazionali è largamente attivo e di importanza crescente in volume, il saldo del resto del settore privato è negativo.

La componente rappresentata dalle transazioni commerciali intercompany ha un'incidenza rapidamente crescente sull'intero commercio estero americano.

Mentre nel 1966 l'export delle IMN USA verso le proprie filiali estere costituiva il 26.7% di tutto l'export USA, nel 1970 tale valore era del 31.0%

Il valore relativo all'import dalle filiali estere passa dal 22.8% sul totale dell'import del 1966 al 27.5% del 1970.

Vi è da osservare che mentre l'export intracompany cresce ad una media annua del 13.5% dal 1966 al 1970, l'import intracompany registra un tasso di crescita più rapido, 17.2%.

(°) U.S. Senate, Committee on Finance, R.B. Long Chairman,
Implications of Multinationals Firms for World Trade and Investment and For U.S. Trade and Labor, Washington 1973

(42) La tab. 4 è tratta da G. Luciani, Strategia industriale delle imprese multinazionali e bilancia dei pagamenti, cit.

TAB. 4 - Bilancia dei pagamenti degli Stati Uniti: movimenti generati dalle imprese multinazionali, altri movimenti e movimenti totali, nel 1966 e 1970

Poste	1966			1970		
	multi- nazio- nali	altri movi- menti	movi- menti totali	multi- nazio- nali	altri movi- menti	movi- menti totali
Bilancia commerciale . . .	3.824	2.023	1.801	2.164	2.048	116
Esportazioni	29.287	7.826	21.461	41.963	12.938	28.975
Importazioni	-25.463	-5.803	-19.660	-39.799	-10.940	-28.859
Bilancia dei servizi . . .	4.010	4.473	-457	4.453	0.400	-1.947
Dividendi e interessi al netto	3.786	3.370	416	4.150	4.802	-632
Onorari e royalties al netto	1.285	1.192	93	1.902	1.747	155
Altri servizi al netto . .	-1.055	-89	-968	-1.599	-149	-1.450
Rimesse ed altri trasfe- rimenti al netto . . .	-613	0	-613	-1.012	0	-1.012
Bilancia delle partite cor- renti	7.227	6.496	731	5.605	8.448	-2.843
Movimenti di capitali a lungo termine al netto .	-3.006	-3.252	246	-1.940	-2.422	482
Investimenti diretti al netto	-4.026	-4.026	0	-3.912	-3.912	0
Altri investimenti a lun- go termine al netto . .	1.020	774	246	1.972	1.490	482
Bilancia di base	4.221	3.244	977	3.665	6.026	-2.361

Fonte: Rapporto Long, p. 173.

TAB 4A --Intracompany trade and its relation to MNC-generated exports worldwide, 1966 and 1970

(Amounts in millions of dollars)									
	Total MNC-related exports		Total intra-company exports		Intra-company exports as percent of total MNC-related exports		Growth of MNC-related exports 1966-1970		Share of intra-company exports (percent)
	1966	1970	1966	1970	1966	1970	Amount		
All manufacturing-----	22,541	38,753	9,842	18,489	44	49	16,212		53
Transportation equipment-----	6,500	12,398	3,640	7,509	56	61	5,898		66
Non-electrical machinery-----	4,446	6,796	2,203	3,534	50	52	2,350		57
including:									
Industrial machinery and equipment-----	1,725	2,903	404	908	23	31	1,178		43
Computers and miscellaneous--	1,566	2,288	1,036	1,457	66	64	722		59
Office machines-----	404	868	283	668	70	77	459		84
Farm machinery and equipment-----	751	742	480	501	64	68	- 9		- 234
Chemicals and allied products-----	2,973	4,512	1,113	1,817	37	40	1,539		46
of which:									
Industrial chemicals-----	1,088	1,749	211	349	19	20	661		21
Plastics materials-----	515	859	296	598	57	70	344		88
Drugs-----	412	822	195	340	47	41	410		36
Electrical machinery and apparatus-----	2,074	3,343	699	1,511	34	45	1,269		64
of which:									
Electronic components, radio, T.V.-----	710	1,309	225	647	32	49	599		71
Electrical equipment and apparatus-----	824	1,267	197	355	24	28	443		36
Primary and fabricated metals-----	1,534	3,130	329	475	21	15	1,596		10
including:									
Primary metals (except aluminum)-----	605	1,224	116	103	19	8	619		- 3
Fabricated metals (except aluminum, copper and brass)-----	548	1,055	108	247	20	23	507		28
All other-----	381	851	105	125	28	15	470		5
Food products-----	1,406	1,790	441	608	31	34	384		44
Instruments-----	771	1,615	421	1,008	55	62	844		70
Paper and allied products-----	946	1,404	422	651	45	46	458		50
Miscellaneous manufacturing-----	503	931	82	338	16	36	428		60
Lumber, wood, and furniture-----	204	724	44	142	22	20	520		19
Rubber products-----	472	694	213	350	45	50	222		62
Stone, clay, and glass products--	355	576	145	143	41	25	221		- 1
Textiles and apparel-----	200	523	52	272	26	52	323		69
Printing and publishing-----	157	317	38	131	24	41	160		59

Source: Tables A-16 through A-18 and A-6 in the Appendix to this chapter.

TAB 4B

---Ratios of MNC-related imports and exports to total
imports and exports in manufacturing industries, 1970

Rank	Industry	Ratio of MNC- related exports to total exports (percent)	Rank	Industry	Ratio of MNC- related imports to total imports (percent) ^{1/}
1	Primary and fabricated aluminum---	186.6	1	Stone, clay, and glass products---	221.8
2	Office machines-----	160.9	2	Plastics materials and miscel- laneous chemicals-----	111.0
3	Electrical machinery and apparatus-----	134.2	3	Grain mill products and beverages-----	65.0
4	Rubber products-----	111.4	4	Drugs-----	62.0
5	Farm machinery and equipment-----	105.4	5	Transportation equipment-----	59.8
6	Transportation equipment-----	103.3	6	Paper and allied products-----	43.4
7	Household appliances-----	91.3	7	Industrial chemicals-----	39.8
8	Soaps and cosmetics-----	84.5	8	Instruments-----	37.0
9	Drugs-----	70.7	9	Lumber, wood products, and furniture-----	36.3
10	Industrial chemicals-----	70.4	10	Electronic components, radio and T.V.-----	28.8
11	Beverages-----	66.7	11	Electrical machinery and apparatus, household-----	25.7
12	Instruments-----	64.5	12	Appliances-----	22.1
13	Primary metals (except aluminum)-----	57.5	13	Rubber products-----	21.7
14	Stone, clay, and glass products---	56.0	14	Industrial machinery and equipment-----	21.7
15	Paper and allied products-----	55.0	15	Office machines, electronic computing equipment, and miscellaneous non-electrical machinery-----	21.5
16	Miscellaneous chemicals-----	47.6	16	Miscellaneous manufacturing-----	20.4
17	Lumber, wood products, and furniture-----	47.5	17	Fabricated metals (excluding aluminum, copper and brass)-----	15.2
18	Electronic components, radio and T.V.-----	45.1	18	Primary and fabricated aluminum, other metal products-----	12.3
19	Printing and publishing-----	43.0	19	Printing and publishing-----	10.8
20	Miscellaneous non-electrical machinery-----	41.7	20	Primary metals (except aluminum)---	9.6
21	Fabricated metals (excluding aluminum, copper and brass)-----	40.9	21	Miscellaneous food products-----	6.7
22	Miscellaneous food products-----	40.7	22	Textiles and apparel-----	6.6
23	Industrial machinery and equip- ment-----	40.6			
24	Grain mill products-----	39.3			
25	Miscellaneous electrical machinery-----	37.9			
26	Plastics materials-----	33.8			
27	Textiles and apparel-----	33.7			
28	Miscellaneous manufacturing-----	29.5			
29	Miscellaneous primary and fabricated metals-----	22.4			
XX	All Manufacturing-----	62.1	XX	All manufacturing-----	34.1

Notes:

^{1/} MNC-related imports are calculated partially from sample data on MNC imports from non-affiliated foreigners. The sample data account for about 70 percent of the total imports in this category for all manufacturing. See page of text.

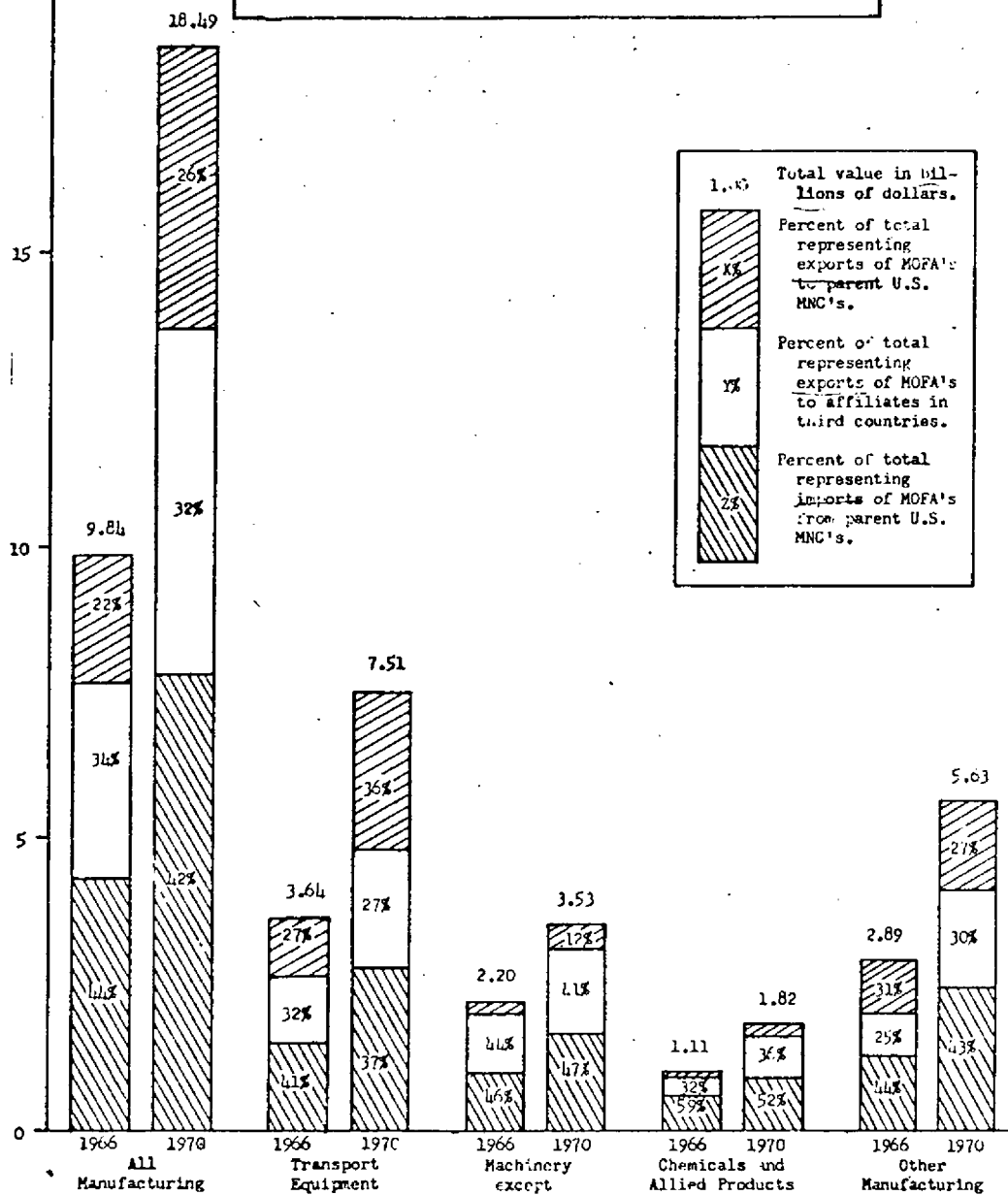
Sources: Table A-19 in appendix to this chapter.

TAB. 4C

Billion
US Dollars

Manufactured Products: The Composition and Distribution of MNC
Intra-company Trade in Leading Industries, 1966 and 1970.

Three Industries Account for 70% of
Total MNC Intra-company Trade.



Source: Tables A-16 and A-17 in Appendix to this Chapter.

1.3 Rapporto Business International (°)

1.3.1 Effetti degli investimenti esteri sulla bilancia commerciale

Le vendite totali delle 140 IMN che costituiscono il campione dello studio di Business International, sono cresciute del 20,3% dal 1970 al 1972, del 63,2% dal 1966 al 1972 e del 177,1% dal 1960 al 1972. In termini di crescita settoriale, le macchine elettriche (296%), il farmaceutico (254%) e le macchine non elettriche (180%) hanno avuto gli incrementi maggiori.

Lo studio disaggrega le vendite a clienti statunitensi da quelle effettuate a clienti non statunitensi: queste ultime mostrano tassi di crescita molto più rapidi delle prime.

Il settore più dinamico considerando il periodo (1960-1972) per quanto riguarda le vendite a clienti non statunitensi, è quello delle macchine elettriche (1162%) materiali da costruzione (511%) e farmaceutico (487%).

In termini aggregati le vendite delle 140 IMN fuori dagli USA sono cresciute del 440% e del 135% negli USA nel periodo 1960-1972 (tab. 5)
L'importanza crescente nel tempo delle vendite all'estero da parte di esse è evidente dalla tab. 6

Non vi è dunque un effetto sostitutivo dell'export da parte dell'investimento estero, anzi, quest'ultimo sembrerebbe stimolare il primo: mentre l'export globale USA di prodotti manifatturieri è cresciuto del 154% dal 1960 al 1972, il valore omologo del campione è stato del 267%.

Ciò che più interessa è tuttavia misurare l'incidenza dei flussi commerciali intracompany, tra casa madre e filiali estere, costituiti da prodotti finiti o da componenti, dei flussi di beni destinati a clienti esteri.

(°) Business International, The Effects of US Corporate Foreign Investment (1960-1972), New York 1972

TAB. 5

**Comparative Growth of Sales in US and Outside US
(in %)**

Industry		1960-72	1966-72	1970-72
Foodstuffs & tobacco	Outside US	348.6	128.8	39.0
	In US	117.7	55.0	17.5
Metals & products	Outside US	274.1	67.3	8.3
	In US	134.1	42.9	16.8
Building materials	Outside US	510.5	138.3	30.7
	In US	138.1	51.6	20.5
Chemicals	Outside US	298.3	101.0	27.5
	In US	132.2	35.2	15.5
Pharmaceuticals	Outside US	487.1	136.1	36.6
	In US	180.8	53.6	14.4
Nonelectrical machinery	Outside US	260.1	77.5	17.4
	In US	153.6	33.6	18.4
Electrical machinery	Outside US	1161.9	187.3	41.3
	In US	186.9	69.9	8.5
Transport equipment	Outside US	352.0	96.0	33.8
	In US	87.8	36.3	13.8
All Respondents	Outside US	439.9	124.9	35.0
	In US	134.9	46.5	15.1

TAB. 6

**Sales to Non-US Customers as a Percentage
of Worldwide Sales**

Industry	1960	1966	1970	1971	1972
Foodstuffs & tobacco	15.8	21.4	25.4	26.9	28.7
Metals & products	8.9	16.4	19.9	19.3	18.7
Building materials	7.2	11.0	15.2	15.5	16.3
Chemicals	13.8	19.9	25.2	26.2	27.1
Pharmaceuticals	15.6	25.1	30.2	32.6	34.1
Nonelectrical machinery	24.8	25.8	31.8	31.7	31.6
Electrical machinery	11.6	26.1	31.4	34.5	37.4
Transport equipment	8.3	22.4	26.1	28.3	29.3
All Respondents	12.7	21.4	26.3	29.6	29.5

Un'analisi settoriale (tab. 7) mostra che mentre i più alti saggi di crescita nel periodo considerato sono raggiunti dal settore alimentare, dalle macchine elettriche e dai mezzi di trasporto, i settori che registrano il maggior volume di flussi commerciali intracompany sono i mezzi di trasporto, il chimico, le macchine elettriche e le macchine non elettriche.

Disaggregando il contenuto di tali flussi intracompany in prodotti intermedi o materie prime (A) e prodotti finiti (B) si può osservare (tab. 8):

- per il gruppo (A) i valori maggiori in termini di volumi sono registrati dai mezzi di trasporto, macchine elettriche e chimica, mentre i tassi di crescita maggiori, entro un tasso globale di crescita del 428% (1960-1972) sono il farmaceutico (546%) e le macchine elettriche (706%).

Questi due settori con i mezzi di trasporto e le macchine elettriche sono quindi i maggiori esportatori di prodotti intermedi verso le proprie filiali localizzate all'estero.

- per il gruppo (B) i settori più importanti risultano essere (il tasso globale di crescita è del 461% dal 1960 al 1972), in volume i mezzi di trasporto, le macchine non elettriche, il chimico, le macchine elettriche, e l'alimentare, mentre in termini di crescita, le macchine elettriche (2083%), l'alimentare (1186%) e i mezzi di trasporto (640%)

Il quadro relativo all'export delle 140 IMN considerate offre questo quadro di sintesi: l'export verso le filiali estere cresce molto più rapidamente dell'export di prodotti finiti ^{verso altri paesi; l'export} tende a crescere più rapidamente dell'export di prodotti intermedi.

La combinazione di ciò è uno dei fattori chiave che spiegano perché l'investimento estero sostiene l'esportazione di prodotti finiti provenienti dal paese d'origine dell'investimento.

TAB. 7

**Comparative Percentage Growth of Exports
To Foreign Affiliates (A) and Exports
to Unrelated Customers (B)**

Industry		1960-72	1966-72	1970-72
Foodstuffs & tobacco	A	6630.0	27.1	52.9
	B	29.5	23.5	26.7
Metals & products	A	75.0	42.3	(28.2)
	B	148.0	52.8	8.3
Building materials	A	360.0	38.2	(4.1)
	B	205.0	53.8	14.6
Chemicals	A	233.0	89.8	22.5
	B	124.0	58.0	12.4
Pharmaceuticals	A	305.0	148.0	42.6
	B	90.6	31.3	(1.1)
Nonelectrical machinery	A	280.0	124.0	21.7
	B	148.0	76.2	25.4
Electrical machinery	A	1074.0	158.0	18.6
	B	175.0	5.2	(5.7)
Transport equipment	A	642.0	126.0	28.8
	B	218.0	144.0	27.1
All Respondents	A	484.0	106.0	25.3
	B	136.0	74.9	19.1

TAB. 8

Industry		1960-72	1966-72	1970-72
Foodstuffs and tobacco	A	1033	54.5	6.3
	B	1186	26.1	54.3
Metals & products	A	117	20	(31.6)
	B	(50)	186	(16.7)
Building materials	A	483	25	(14.6)
	B	100	100	20.0
Chemicals	A	229	67.9	19.0
	B	232	97.5	23.1
Pharmaceuticals	A	546	293	70.8
	B	81	56	14.3
Nonelectrical machinery	A	314	102	(4.8)
	B	270	131	40.0
Electrical equipment	A	706	110	24.1
	B	2083	214	15.3
Transport equipment	A	504	92.4	10.7
	B	640	189	71.7
All Respondents	A	428	96.3	11.1
	B	461	113	37.1

TAB. 9

**Comparative Growth of Exports to
and Imports from Foreign Affiliates
(in %)**

Industry		1960-72	1966-72	1970-72
Foodstuffs & tobacco	Exports	6630.0	27.1	52.9
	Imports	70.2	(19.8)	17.4
Metals & products	Exports	75.0	42.3	(26.2)
	Imports	0	0	0
Building materials	Exports	460.0	38.2	(4.1)
	Imports	83.3	35.1	6.9
Chemicals	Exports	232.8	89.8	22.5
	Imports	323.5	70.0	45.1
Pharmaceuticals	Exports	305.1	148.3	42.6
	Imports	1100.0	740.0	320.0
Nonelectrical machinery	Exports	280.0	123.9	21.7
	Imports	1017.0	256.4	49.5
Electrical machinery	Exports	1074.0	163.6	18.6
	Imports	3950.0	428.3	105.9
Transport equipment	Exports	642.3	126.5	28.8
	Imports	3967.0	264.6	38.9
All Respondents	Exports	484.1	105.7	25.3
	Imports	1510.0	217.6	47.8
All Respondents Without Transport Equipment	Exports	422.7	96.6	23.7
	Imports	435.0	140.2	75.8
All Respondents Without transport Equipment and Petroleum	Exports	437.7	98.6	23.9
	Imports	396.0	126.8	57.7

TAB. 10

**Growth of Imports from Affiliates
and Unrelated Suppliers
(in %)**

	1960-72	1966-72	1970-72
From Affiliates			
All Respondents	1510	218	47.8
Without Transport Equipment	435	140	75.8
Without Transport Equipment and Petroleum	396	127	57.7
From Unrelated Suppliers			
All Respondents	377	174	58.1
Without Transport Equipment	267	137	47.1
Without Transport Equipment and Petroleum	235	122	35.8

Quando un'impresa localizza una propria unità produttiva all'estero, essa crea anche una rete commerciale efficiente che sia in grado di distribuire le merci prodotte.

Attraverso questa stessa rete, che non esisterebbe se non fosse stato effettuato l'investimento, l'impresa può vendere beni finiti che non sono prodotti dalla filiale locale.

Lo studio conclude che l'investimento estero è uno degli strumenti fondamentali mediante il quale un paese può mantenere la propria competitività sui mercati esteri. Investendo all'estero le IMN riescono a mantenere quote di export che altrimenti andrebbero perdute e di conseguenza a mantenere i livelli occupazionali a ciò correlati in patria.

L'import derivante dall'investimento diretto all'estero viene suddiviso in 3 voci:

- a) merci importate dalle filiali estere di IMN
- b) merci importate da altre imprese estere
- c) export verso il mercato di provenienza dell'investimento da parte di filiali estere di IMN (escluse la casa madre e le imprese consociate).

Il tasso di crescita del punto a) è stato per il campione considerato, nel periodo 1960-1972, del 1510%, ma il solo settore mezzi di trasporto ha inciso su questo valore per il 70%, con una crescita del 2823%. Togliendo questo settore, la crescita globale media è del 435% (tab. 9). Depurando il dato globale dell'import dalle filiali estere dai dati relativi ai settori mezzi di trasporto e petrolifero è possibile notare un andamento più dinamico dell'export verso le filiali estere rispetto all'import, (tab. 10) va tuttavia rilevato che, nonostante l'import dalle filiali estere tenda a crescere più rapidamente dell'export, l'importanza di quest'ultima voce in volume è molto superiore a quella della prima (tab. 11).

TAB. 11

Balance of Trade with Foreign Affiliates
Excluding Transport Equipment and Petroleum
(in \$ billions)

	Exports	Imports	Surplus
1960	.827	.145	.682
1966	2.461	.422	2.039
1970	3.944	.607	3.337
1971	4.285	.772	3.513
1972	4.888	.957	3.931

TAB. 12

Corporate Balance of Trade—Matched Sample of 80 Companies
(in \$ billions)

A—Exports to Affiliates			B—Exports to Others		C—Imports from Affiliates		D—Imports from Others	
Industry	No. of Respondents		1960	1966	1970	1971	1972	
Foodstuffs & tobacco	11	A	.010	.520	.437	.620	.669	
		B	.685	.696	.679	.825	.867	
		C	.057	.121	.079	.082	.094	
		D	.034	.053	.212	.288	.451	
		Surplus	.604	1.042	.825	1.075	.991	
Metals & products	6	A	.007	.014	.020	.022	.023	
		B	.040	.093	.137	.176	.173	
		C	.000	.000	.006	.007	.008	
		D	.009	.015	.024	.020	.028	
		Surplus	.038	.092	.127	.171	.160	
Building materials	7	A	.007	.026	.036	.030	.040	
		B	.026	.073	.111	.102	.125	
		C	.000	.011	.016	.018	.020	
		D	.001	.007	.016	.030	.029	
		Surplus	.032	.081	.115	.084	.116	
Chemicals	9	A	.158	.216	.348	.390	.378	
		B	.180	.208	.300	.287	.336	
		C	.013	.028	.039	.037	.034	
		D	.150	.251	.319	.338	.373	
		Surplus	.175	.145	.290	.302	.307	
Pharmaceuticals	6	A	.058	.080	.149	.192	.216	
		B	.029	.021	.048	.059	.058	
		C	.001	.002	.007	.005	.011	
		D	.009	.024	.021	.022	.036	
		Surplus	.077	.075	.169	.224	.227	
Nonelectrical machinery	8	A	.239	.414	.836	.851	.967	
		B	.232	.370	.533	.510	.688	
		C	.012	.038	.087	.099	.126	
		D	.007	.010	.039	.040	.059	
		Surplus	.452	.736	1.243	1.222	1.470	
Electrical machinery	9	A	.013	.130	.365	.387	.477	
		B	.054	.083	.129	.099	.110	
		C	.000	.010	.016	.023	.037	
		D	.002	.010	.021	.022	.013	
		Surplus	.065	.193	.457	.441	.537	
Transport equipment	11	A	.326	1.072	1.665	1.946	2.443	
		B	.569	.731	1.439	2.036	1.807	
		C	.057	.775	2.024	2.198	2.815	
		D	.083	.234	.509	.652	.962	
		Surplus	.755	.794	.791	1.132	.473	
All Respondents	80	A	.842	2.526	4.182	4.551	5.342	
		B	1.814	2.337	3.665	4.328	4.405	
		C	.158	1.027	2.353	2.564	3.303	
		D	.316	.668	1.277	1.617	2.236	
		Surplus	2.182	3.168	4.217	4.698	4.208	

TAB. 13
All Imports as a Percentage of Sales
To US Customers
Matched Sample of 78 Companies

Industry	No. of Respondents	1960	1966	1970	1972
Foodstuffs & tobacco	12	2.0	2.7	3.2	5.0
Metals & products	6	1.7	1.6	1.8	1.8
Building materials	7	0.0	0.6	1.0	1.3
Chemicals	9	3.9	4.2	4.5	4.3
Pharmaceuticals	6	1.1	1.7	1.3	1.9
Nonelectrical machinery	8	0.9	1.2	2.8	3.2
Electrical machinery	11	0.2	0.9	1.5	2.3
Transport equipment	9	1.0	3.7	7.6	11.3
All Respondents	78	1.6	2.6	3.8	5.3
All Respondents Without Transport Equipment	69	1.8	2.3	2.7	3.8
All Respondents Without Transport Equipment and Petroleum	66	1.7	2.1	2.6	3.3

TAB. 14

	1960	1966	1970	1971	1972
Total remittances	.185	.517	1.117	1.223	1.426
Affiliate purchases of US-made fixed assets	.101	.300	.391	.434	.452
Total receipts	.286	.817	1.518	1.657	1.878
Capital outflows	.217	.457	.689	1.005	.944
Parent foreign borrowing	.001	.097	.289	.349	.309
Net outflows	.216	.360	.400	.656	.635
Net contribution to US balance of payments	.070	.457	1.108	1.001	1.243

Per tale motivo, escludendo i settori mezzi di trasporto e petrolifero la bilancia commerciale intracompany del campione di IMN considerato presenta un saldo attivo nel 1972 di 6 volte superiore a quello del 1960 (tab. 12).

Lo studio conclude smentendo, con vigore polemico nei confronti, soprattutto delle posizioni delle Unions la tesi del job-export secondo la quale le IMN effettuano investimenti in aree nelle quali sia presente forza-lavoro a basso costo per produrre merci a basso costo e venderle su mercati che possono sostenere alti prezzi.

I risultati empirici che vengono presentati dimostrano infatti che la quota delle merci importate dalle proprie filiali estere sul volume totale delle vendite delle IMN sul mercato americano è estremamente bassa, anche se lievemente crescente (tab. 13).

1.3.2 Effetti degli investimenti esteri sulla bilancia dei pagamenti

Il campione di IMN considerato da Business International, che rappresenta il 50% del valore cumulato degli investimenti esteri statunitensi e il 40% degli investimenti effettuati nel 1972, conferma i risultati di ricerche precedenti: il volume di rimesse dall'estero ricevute annualmente dalle IMN USA eccede ampiamente il volume dei fondi trasferiti all'estero da esse.

E' possibile osservare nella tab. 14 , che considera un campione selezionato di 69 IMN, che il surplus netto fornito alla bilancia dei pagamenti statunitense cresce del 1676% dal 1960 al 1972. Un quadro settoriale si ha nella tab. 15

L'unica voce contabilizzata come passiva sulla bilancia dei pagamenti è, l'uscita di capitale (capital outflow) mentre vengono considerate come voci di attivo i crediti contratti all'estero e gli acquisti effettuati dalle filiali nel paese di origine dell'investimento.

TAB. 15

**Corporate Balance of Payments, 1960-72—Matched Sample
(in \$ billions)**

A—Capital Outflow B—Parent Foreign Borrowings C—Purchases of US Fixed Assets D—Remittances from Affiliates

Industry		No. of Respondents	1960	1966	1970	1971	1972
Foodstuffs & tobacco	A	12	.039	.054	.174	.184	.238
	B		.000	.012	.065	.045	.067
	C		.003	.005	.004	.004	.004
	D		.012	.037	.052	.065	.089
Metals & products	A	7	.001	.026	.123	.128	.127
	B		.000	.000	.034	.024	.028
	C		.001	.000	.076	.084	.084
	D		.027	.038	.044	.039	.032
Building materials	A	5	.025	.011	.030	.049	.045
	B		.001	.004	.004	.028	.034
	C		.006	.002	.003	.008	.010
	D		.008	.012	.025	.023	.026
Chemicals	A	10	.029	.107	.043	.026	.188
	B		.000	.019	.030	.019	.045
	C		.006	.022	.023	.026	.038
	D		.049	.110	.202	.238	.273
Pharmaceuticals	A	5	.010	.022	.025	.064	.045
	B		.000	.010	.019	.029	.023
	C		.002	.001	.000	.000	.002
	D		.019	.058	.112	.112	.117
Nonelectrical machinery	A	3	.002	.018	.020	.023	.029
	B		.000	.002	.000	.000	.000
	C		.000	.010	.010	.006	.007
	D		.002	.008	.016	.028	.023
Electrical machinery	A	10	.039	.060	.113	.252	.073
	B		.000	.034	.086	.161	.047
	C		.081	.240	.263	.292	.284
	D		.051	.184	.557	.591	.667
Transport equipment	A	9	.055	.130	.115	.225	.160
	B		.000	.018	.013	.028	.048
	C		.002	.012	.007	.005	.015
	D		.005	.032	.025	.026	.079
All Respondents	A	69	.217	.457	.689	1.005	.944
	B		.001	.097	.289	.349	.309
	C		.101	.300	.391	.434	.452
	D		.185	.517	1.117	1.223	1.426

2. EFFETTI DEGLI INVESTIMENTI ESTERI SULL'OCCUPAZIONE: I PRINCIPALI RISULTATI EMPIRICI

2.0 Le tesi delle Labor Unions negli USA

Come già si è visto sopra la questione del Job-export o del Job-loss conseguenti agli investimenti esteri statunitensi, fu posta agli inizi degli anni '60 dalla AFL-CIO (43).

Le considerazioni formulate da tale organizzazione erano sostanzialmente le seguenti:

- le IMN preferiscono utilizzare forza lavoro all'estero poichè questa assicura più alti livelli di produttività e salari più bassi.
- le merci americane prodotte all'estero sono sostitutive delle medesime produzioni operate in patria e dei flussi di export di esse verso paesi terzi.
- le IMN sono quindi responsabili della contrazione della base produttiva e della base occupazionale in patria e del deterioramento della posizione degli USA nel Commercio internazionale.

Per quanto riguarda in particolare il commercio internazionale, l'AFL-CIO sostiene che il 25% dei flussi commerciali a livello internazionale si compiono tra case madri e filiali estere e che un altro 25% è rappresentato da operazioni che si svolgono tra IMN e loro licenziatarie all'estero.

L'AFL-CIO fornisce altresì una stima quantitativa: nel periodo 1966-1970 la perdita netta di posti-lavoro conseguente alle attività all'estero delle IMN è stata di 527.000 unità.

La stima fu ottenuta effettuando il saldo tra occupanti nei settori esportatori e occupati "teorici" necessari per produrre le merci importate negli

(43) Un'ampia analisi delle posizioni delle Unions americane e in particolare dell'AFL-CIO su tale questione si ha nel Rapporto Long, cit., pp. 675-689.

Si veda anche U.S. Department of Commerce, Policy Aspects of Foreign Investment by U.S. Multinational Corporations, 1972, vol. 1, pp. 18-21

USA: l'eccedenza a favore dei primi, di 640.000 unità nel 1966, discese a 113.000 unità nel 1970.

Di questi posti di lavoro perduti, il 50% circa, 269.000 unità erano nelle industrie manifatturiere, il 32%, 166.000, in agricoltura e 92.000 unità in altre attività.

Le contromisure restrittive proposte dall'AFL-CIO furono sostanzialmente di tipo fiscale e protezionistiche: misure fiscali per disincentivare l'investimento estero e tassazione sui profitti derivanti dalle attività estere dell'IMN e pesanti restrizioni alle importazioni.

Questo quadro di tesi e le conseguenti "rivendicazioni" da esso derivanti motiveranno gran parte delle ricerche governative (Rapporto Long, Rapporto Katz, Rapporto Stobaugh) e private (Business International) nei primi anni '70.

2.1 Rapporto Long

La questione principale cui il Rapporto Long tenta di rispondere, per quanto riguarda l'occupazione, è se sia possibile riscontrare una correlazione diretta tra investimenti effettuati all'estero da IMN e riduzione della base occupazionale all'interno del paese investitore.

Una risposta a tale questione richiede che essa venga posta in termini meno aggregati e generali; più in particolare:

- a) in quale misura l'investimento estero delle IMN si è reso necessario per conquistare mercati esteri che altre imprese concorrenti avrebbero conquistato
- b) quale quota delle merci fornite direttamente dalle filiali di IMN statunitensi sui mercati esteri potrebbe essere sostituita da esportazioni equivalenti di merci dagli Stati Uniti.

L'assunto metodologico fondamentale è che le stime quantitative e qualitative fornite non hanno valore assoluto ma rappresentano soltanto "risultati ipotetici che si avrebbero se la IMN non avesse effettuato l'in-

vestimento all'estero" (44), nell'ipotesi dunque di un "mondo senza multinazionali" (45).

All'interno di tale assunto non è possibile "misurare" quanto fornire quantificazioni ipotetiche conseguenti all'assunzione di ipotesi o punti di vista tra loro alternativi.

I casi ipotizzabili sono sostanzialmente di due tipi:

- a) la prima ipotesi, la più pessimistica, è sostenuta dai "critici" nei confronti dell'investimento estero e presuppone una totale sostituibilità della produzione all'estero con un'equivalente quantità di merci prodotte ed esportate dagli USA, agli stessi prezzi. La stima quantitativa derivante dall'assunzione di questa ipotesi ineica che il "net job impact" dell'investimento estero diretto sull'occupazione è costituito da una perdita massima possibile di 1,3 milioni di posti di lavoro nel settore manifatturiero.
- b) La seconda ipotesi è una versione più "ottimistica" della prima e prevede una sostituibilità della produzione all'estero con una quantità equivalente di merci esportate dagli USA pari al 50% essendo ipotizzata una sostituzione della produzione delle filiali di IMN per il restante 50%, con produzioni locali.

2.1.1 Ipotesi a)

La tab.16 fornisce una stima settoriale e globale della perdita lorda di posti di lavoro (maximum gross job loss) derivante dall'investimento all'estero dell'IMN (colonna 1), alla luce dell'ipotesi a), e cioè che l'export di merci dagli USA possa sostituire totalmente la produzione all'estero di queste stesse merci.

(44) Rapporto Long, cit., p. 645

(45) G. Luciani, Strategia delle multinazionali - Conseguenze sull'occupazione. I salari. La produttività. in Il potere multinazionale, Roma 1977, p. 73

TAB. 16 —Estimation of net employment impact: Case 1, 1970

(Columns 1 through 6 show numbers of employees)

Industry	Potential Gross job loss (1)	Offsets to potential gross loss				Net impact (6)	Ratio of net impact to gross loss (7)
		MNC Headquarters employment (2)	Effect of MNC exports to affiliates abroad (3)	Income effect: of direct investment abroad (4)	U.S. employ- ment of foreign MNCs (5)		
Manufacturing-----	-2,379,400	140,200	286,600	34,400	621,200	-1,297,000	0.55
Food-----	-99,700	1,700	6,100	1,000	77,900	-13,000	0.13
Grain mill products-----	-10,600	300	1,000	100	300	-8,900	0.84
Beverages-----	-18,400	300	1,100	0	17,500	+500	-0.03
Miscellaneous and combinations-----	-70,700	1,100	4,000	900	60,100	-4,600	0.07
Paper and allied products-----	-66,800	4,400	7,000	900	31,900	-22,600	-0.34
Chemicals-----	-204,600	16,900	20,500	2,200	151,700	-13,300	0.07
Drugs-----	-50,200	7,600	6,200	200	15,200	-21,000	0.42
Soaps and cosmetics-----	-27,900	300	800	100	14,800	-11,900	0.43
Industrial organic and inorganic-----	-33,600	8,400	11,500	1,000	43,000	+30,300	-0.90
Plastics materials-----	-52,300	300	700	600	26,900	-23,800	0.46
Miscellaneous and combinations-----	-40,600	300	1,300	300	51,800	+13,100	-0.32
Rubber-----	-77,800	5,200	1,900	500	6,300	-63,900	0.82
Primary and fabricated metals 1/-----	-218,700	37,700	16,300	4,000	94,300	-66,400	0.30
Primary 1/-----	-39,800	5,200	4,000	1,600	37,400	+8,400	-0.21
Fabricated, excluding aluminum, copper and brass-----	-143,300	17,200	5,200	1,900	19,600	-99,400	0.69
Primary and fabricated aluminum 1/-----	-35,300	11,000	4,700	300	20,800	+1,500	-0.04
Miscellaneous metal products 1/-----	-300	4,300	2,000	200	16,500	+22,700	-75.67
Machinery, except electrical-----	-355,700	27,900	84,600	8,900	50,200	-184,100	0.52
Farm machinery and equipment-----	-25,600	3,800	8,100	500	4,800	-8,400	0.33
Industrial machinery and equipment-----	-141,000	17,300	21,500	4,400	15,600	-82,200	0.58
Office machines-----	-44,900	1,300	22,700	100	9,500	-11,200	0.25
Electronic computing equipment-----	-81,800	3,400	24,700	1,800	4,000	-47,900	0.59
Miscellaneous nonelectrical machinery-----	-62,400	2,100	7,600	2,100	16,200	-34,400	0.55
Electrical machinery-----	-343,400	12,700	31,300	4,000	63,400	-232,000	0.68
Household appliances-----	-41,800	1,900	1,400	300	15,200	-23,000	0.55
Electrical equipment and apparatus-----	-90,300	3,500	13,200	1,200	10,600	-61,800	0.68
Electronic components, radio and T.V.-----	-117,900	4,000	14,400	2,100	33,700	-63,700	0.54
Miscellaneous electrical machinery-----	-93,400	3,300	2,300	400	3,900	-83,500	0.89
Transportation equipment-----	-388,200	8,800	79,400	6,100	20,100	-273,800	0.71
Textiles and apparel-----	-84,600	2,500	1,900	1,000	40,800	-38,400	0.45
Rubber, wood, and furniture-----	-56,100	3,000	2,300	700	23,400	-26,700	0.48
Printing and publishing-----	-24,200	1,200	2,400	700	4,600	-15,300	0.63
Stone, clay, and glass-----	-66,400	3,300	2,700	700	16,200	-43,500	0.66
Instrumental-----	-91,500	5,500	23,300	1,600	10,100	-51,000	0.56
Miscellaneous manufacturing, ordnance, leather, tobacco-----	-301,700	9,400	6,900	2,100	30,300	-253,000	0.84

1/ Excludes SIC 333 (Primary Smelting and Refining of Non-ferrous Metals) when related to mining operations in same country.

Sources: Based on data from U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, International Investment Division, and U.S. Tariff Commission surveys. See methodological appendix to this chapter.

A fronte di questa perdita vi sono da considerare tuttavia gli effetti positivi dell'investimento estero sull'occupazione:

- a) sviluppo delle funzioni direzionali nei confronti della produzione all'estero (colonna 2)
- b) sviluppo dell'export delle IMN USA verso le proprie filiali estere (beni di investimento, beni intermedi, materie prime) (colonna 3)
- c) sviluppo dell'export delle merci USA verso i paesi in cui vengono effettuati gli investimenti (colonna 4)
- d) occupazione conseguente all'investimento di multinazionali negli USA.

Il saldo occupazionale che deriva dalla considerazione delle suddette voci fornisce l'impatto netto ipotetico dell'investimento estero sull'occupazione interna del paese investitore.

E' possibile prima di passare a considerazioni su base settoriale, ipotizzare un generale spostamento verso l'alto nelle "qualifiche" e nel contenuto del lavoro degli occupati presso gli "headquarters" delle IMN: in tal senso il job loss verrebbe compensato non tanto in termini quantitativi quanto in termini di superiore qualità dell'occupazione.

Si sarebbe cioè di fronte a quella service-oriented island in a labor intensive archipelago di cui parlano alcuni economisti della Harvard Business School (46).

Disaggregando i dati su base settoriale è possibile notare che tra i 14 sotto settori considerati:

- le maggiori perdite in termini di posti di lavoro si hanno nei settori mezzi di trasporto (274.000 unità), macchine elettriche (232.000 unità) macchine non elettriche (184.000 unità) e metallurgico (66.000 unità)
- perdite di dimensioni ridotte sono registrate dai settori alimentare (13.000 unità), chimico (13.000 unità).

(46) si veda R. Gilpin, U.S. Power and the Multinational Corporation,

Va tuttavia notato che le stime risentono in maniera determinante del contributo in termini occupazionali fornito dalle filiali di multinazionali estere localizzate negli Stati Uniti. Il contributo globale di esse agli 1.08 milioni di posti di lavoro "acquisiti" negli USA è di circa il 57%.

Di questi posti di lavoro il 70% circa cioè 437.000 unità sono concentrati in 5 settori: chimico metallurgico, alimentare, macchine elettriche e macchine non elettriche.

2.1.2 Ipotesi b)

Questa seconda ipotesi prevede che soltanto una frazione della produzione della filiale estera della IMN venga sostituita con una quantità equivalente di produzione fornita da imprese locali.

In questo caso la perdita potenziale di posti di lavoro, (gross job loss) riferita ad un fattore di sostituzione del 50% in ogni settore viene compensata dall'acquisizione di posti di lavoro derivante dall'investimento diretto effettuato. (tab. 17)

La perdita potenziale di posti di lavoro passa in tal modo da 1.3 milioni di unità a 418.000.

TAB. 17 --Estimation of net employment impact: Case 2, 1970

(Columns 1 through 6 show numbers of employees)

Industry	Potential gross job loss with 50 percent substitution	Offsets to potential gross loss				Net impact with 50 percent substitution
		MNC headquarters employment	Effect of MNC exports to affiliates abroad	Income effect of direct investment abroad	U.S. employment of foreign MNCs	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Manufacturing-----	-1,189,600	140,200	286,600	34,400	310,600	-417,800
Food-----	-49,800	1,700	6,100	1,000	39,000	-2,000
Grain mill products-----	-5,300	300	1,000	100	200	-3,700
Beverages-----	-9,200	300	1,100	0	8,800	+1,000
Miscellaneous and combinations-----	-35,300	1,100	4,000	900	30,000	+700
Paper and allied products-----	-33,400	4,400	7,000	900	16,000	-5,100
Chemicals-----	-102,200	16,900	20,500	2,200	75,800	+13,200
Drugs-----	-25,100	7,600	6,200	200	7,600	-3,500
Soaps and cosmetics-----	-13,900	300	800	100	7,400	-5,300
Industrial organic and inorganic-----	-16,800	8,400	11,500	1,000	21,500	+25,600
Plastics materials-----	-26,100	300	700	600	13,400	-11,100
Miscellaneous and combinations-----	-20,300	300	1,300	300	25,900	+7,500
Rubber-----	-38,900	5,200	1,900	500	3,200	-28,100
Primary and fabricated metals 1/-----	-109,400	37,700	16,300	4,000	47,200	-4,200
Primary 1/-----	-19,900	5,200	4,000	1,600	18,700	+9,600
Fabricated, excluding aluminum copper and brass-----	-71,700	17,200	5,200	1,900	9,800	-37,600
Primary and fabricated aluminum 1/-----	-17,700	11,000	4,700	300	10,400	+8,700
Miscellaneous metal products 1/-----	-100	4,300	2,000	200	8,200	+14,600
Machinery, except electrical-----	-177,900	27,900	84,600	8,900	25,100	-31,400
Farm machinery and equipment-----	-12,800	3,800	8,100	500	2,400	+2,000
Industrial machinery and equipment-----	-70,500	17,300	21,500	4,400	7,800	-19,500
Office machines-----	-22,500	1,300	22,700	100	4,800	+6,400
Electronic computing equipment-----	-40,900	3,400	24,700	1,800	2,000	-9,000
Miscellaneous non-electrical machinery-----	-31,200	2,100	7,600	2,100	8,100	-11,300
Electrical machinery-----	-171,600	12,700	31,300	4,600	31,700	-91,900
Household appliances-----	-20,900	1,900	1,400	300	7,600	-9,700
Electrical equipment and apparatus-----	-45,100	3,500	13,200	1,200	5,300	-21,900
Electronic components, radio and TV-----	-58,900	4,000	14,400	2,100	16,800	-21,600
Miscellaneous electrical machinery-----	-46,700	3,300	2,300	400	2,000	-38,700
Transportation equipment-----	-194,100	8,800	79,400	6,100	10,000	-89,800
Textiles and apparel-----	-42,300	2,500	1,900	1,000	20,400	-16,500
Lumber, wood, and furniture-----	-28,100	3,000	2,300	700	11,700	-10,400
Printing and publishing-----	-12,100	1,200	2,400	700	2,300	-5,500
Stone, clay, and glass-----	-33,200	3,300	2,700	700	8,100	-18,400
Instruments-----	-45,700	5,500	23,300	1,600	5,000	-10,300
Miscellaneous manufacturing, ordnance, leather, tobacco-----	-150,900	9,400	6,900	2,100	15,200	-117,300

1/ Excludes SIC 333 (Primary Smelting and Refining of Non-ferrous Metals) when related to mining operations in same country.

2.2 Rapporto Katz (*)

Il primo dei tre studi che compongono il Rapporto preparato sotto la direzione di Stanley Katz per il Dipartimento del Commercio Americano (47) si muove in apparenza tra due tesi contrapposte. Quella delle Labor Unions, già precedentemente riportata, che imputa all'investimento diretto estero la responsabilità del basso profilo di crescita della economia americana e del declino del suo export (dovuto al competitive import ma anche al competitive low-wage foreign labor) e che richiede misure di restrizione fiscale e protezionistica, e quella delle IMN che indicano la necessità dell'investimento estero come unica garanzia di difesa dei mercati esteri nei confronti della concorrenza.

In assenza di produzione all'estero, sostengono le IMN, l'esportazione di merci statunitensi (e i posti di lavoro ad essa correlati) declinerebbero a favore dei concorrenti esteri.

In realtà lo studio tenta di rispondere soltanto alle argomentazioni delle Unions.

Sinteticamente le conclusioni sono le seguenti:

- a) i "competitive imports" sono un falso problema (la stima delle Unions era che i "competitive imports" rappresentavano nel 1970 il 74% di tutto l'import USA) in primo luogo perchè risulta difficile qualificare la loro capacità di sostituire produzioni in patria, ma soprattutto perchè le importazioni competitive provengono da imprese estere e non da filiali estere di IMN.
- b) Gli investimenti esteri inducono circa il 25% dell'export totale degli USA e rappresentano dunque uno stimolo importante all'economia e alla dinamica occupazionale interne.

(*) U.S. Department of Commerce, The Multinational Corporation Studies on U.S. Foreign Investment, 1972, 2 voll.

(47) Policy Aspects of Foreign Investment by U.S. Multinational Corporation, pp. 18-29

- c) Le produzioni decentrate sono in genere quelle più labor-intensive: l'investimento estero decentra dunque lavoro dequalificato e a basso prezzo (low-skill e low-wage labor). La struttura produttiva occupazionale del paese investitore trae beneficio da tale decentramento in quanto diventa service-oriented e high-teghnology oriented.
- d) Se, teoricamente, la produzione all'estero delle filiali di IMN venisse eliminata ciò non comporterebbe un incremento occupazionale negli USA bensì una sostituzione di questa produzione da parte di concorrenti esteri
- e) La dinamica occupazionale del paese investitore è molto più funzione delle fluttuazioni del sistema economico interno che non dal decentramento multinazionale della produzione manifatturiera e dei posti di lavoro.

Lo studio propone a questo proposito una metodologia "alternativa" (rispetto a quella utilizzata dalle Unions) per misurare il job-export determinato dagli investimenti effettuati all'estero.

Tale metodologia consiste nell'esaminare, nel quinquennio 1966-1970, il livello e le tendenze occupazionali dei 14 settori produttivi che includono 92 delle 133 più importanti IMN statunitensi . (tab. 18)

E' possibile notare come, rispetto ad un incremento medio di crescita dell'occupazione nel periodo 1965-1970 di circa il 17% per l'intera economia, si abbiano crescite settoriali molto differenziate: dal 12% del settore gomma, al 45% del settore elettronico (settori fortemente esposti alla concorrenza estera sul mercato nazionale) sino ai tre settori che registrano saldi negativi come i mezzi di trasporto, le macchine agricole e la siderurgia.

TAB. 18 Average Number Employees by SIC Groups
(employees in thousands)

SIC No.	Industry	No. of large Companies*	1965	1966	1967	1968	1969	1970	Change from 1965-70	
									Number	Percent
	Total Employment		60,444.0	63,864.0	66,063.0	68,146.0	70,141.0	70,664.0	10,220.0	16.9
203	Canned, cured & frozen foods	5	262.4	276.7	276.0	269.5	282.6	285.1	22.7	8.7
262	Paper & pulp mills	3	211.0	218.8	219.4	220.5	224.4	224.1	13.1	6.2
281	Industrial chemicals	11	288.6	300.1	308.7	317.0	314.2	320.3	31.7	11.0
283	Drugs	13	115.3	126.9	135.4	140.0	142.6	150.1	34.8	30.2
284	Soaps, cleaners & toilet goods	5	104.0	107.8	113.4	116.7	122.9	125.5	21.5	20.7
291	Petroleum refining, etc.	15	143.2	147.2	152.8	150.5	146.3	153.4	10.2	7.1
301	Tires & tubes	4	102.1	107.6	102.0	112.4	118.2	114.0	11.9	11.7
331	Blast furnace & basic steel products	3	660.2	649.2	630.7	632.6	643.9	628.9	-(31.3)	-(4.7)
333	Nonferrous metals	9	72.1	77.6	75.5	79.7	87.8	86.3	14.2	19.7
352	Farm machinery	6	135.1	146.0	147.4	140.4	131.9	128.7	-(6.4)	-(4.7)
357	Office & computing machines	6	196.6	213.8	236.3	248.8	254.3	284.7	88.1	44.8
363	Household appliances	3	167.4	182.3	178.4	178.4	182.2	179.0	11.6	6.9
366	Communication equipment	4	428.0	464.9	500.6	514.9	525.1	494.7	66.7	15.6
371	Motor vehicles & equip.	5	853.6	862.7	809.3	867.8	900.8	809.8	-(43.8)	-(5.1)

* The figures in this column list the number of the largest multinational corporations in each SIC group drawn from an OFDI sample of 133 international companies.

Source: Department of Labor, Employment and Earnings, monthly, various issues.

2.3 Rapporto Stobaugh (°)

Il rapporto preparato da un gruppo della Harvard Business School sotto la direzione di Robert Stobaugh per conto del U.S. Department of Commerce è forse l'unico tentativo empirico di misurazione dell'effetto integrato dell'investimento estero sull'occupazione e sulla bilancia dei pagamenti del paese d'origine, su base settoriale.

Il rapporto considera 2 teorie fondamentali, come quadro teorico di riferimento entro il quale collocarsi:

- a) le IMN scelgono liberamente di localizzare le loro produzioni nei paesi dove la forza lavoro è abbondante e a basso costo e di vendere le merci prodotte nei paesi che hanno ampi mercati e alti poteri di acquisto. Coloro che sottoscrivono questa impostazione ritengono che le IMN potrebbero conservare e difendere ugualmente questi mercati producendo nel paese di origine. Le analisi basate su tale assunto dimostrano in genere che l'effetto dell'investimento estero sulla bilancia dei pagamenti è negativo fondamentalmente a causa della caduta dell'export.
- b) La teoria opposta sostiene invece che le IMN sono costrette ad investire all'estero per difendere o per conquistare i mercati esteri. I sostenitori di tale teoria dimostrano che l'investimento estero ha un effetto positivo sulla bilancia dei pagamenti del paese d'origine.

(°) (a cura di) Robert B. Stobaugh, U.S. Multinational Enterprises and the U.S. Economy, in U.S. Department of Commerce, The Multinational Corporation Studies on U.S. Foreign Investment, cit.

Si veda inoltre Robert B. Stobaugh, How Investment Abroad Creates Jobs at Home, in "Harvard Business Review", n. 50, sett.-ott. 1972.

Nel rapporto si sostiene inoltre che non esistono studi specifici precedenti che quantifichino gli effetti degli investimenti esteri sulla quantità e sulla composizione dell'occupazione del paese d'origine. Ma poichè esiste una stretta correlazione tra dinamica del commercio internazionale e dinamica dell'occupazione se ne deduce che se l'investimento estero ha un effetto negativo sulla bilancia dei pagamenti (teoria a) a causa della riduzione dell'export anche l'occupazione registrerà un trend negativo, mentre se l'effetto dell'investimento estero è positivo anche l'occupazione registrerà un incremento.

In generale si afferma che gli studi empirici precedenti non hanno mai operato una valutazione di ciò che sarebbe successo se le IMN non avessero mai operato investimenti esteri e di conseguenza non hanno mai comparato questo risultato teorico con ciò che realmente è accaduto.

Proprio questo è l'approccio metodologico del gruppo della Harvard Business School: vengono considerati, per 9 settori produttivi, gli effetti degli investimenti esteri sull'occupazione e sulla bilancia dei pagamenti mediante una comparazione tra gli effetti teorici in assenza totale di investimenti esteri e la situazione reale.

La significatività del campione assunto è data dal fatto che le 187 imprese operanti nei 9 settori (che sono il campione tradizionale della Harvard Business School) hanno effettuato circa l'80% degli investimenti americani all'estero.

Nella tabella 19 sono analizzati i casi di 9 settori produttivi. Gli effetti dell'investimento o del non-investimento sono misurati su tre periodi (initial, transitional, final) che corrispondono a tre stadi di maturità dell'investimento estero (e della produzione ad esso correlata). Vengono considerati soltanto settori di produzione manifatturiera.

E' possibile notare come nel settore alimentare, ad esempio, mentre gli effetti dell'investimento estero sull'occupazione in patria sono nulli, gli effetti sulla bilancia dei pagamenti, in termini di flussi finanziari, sono positivi: dopo un outflow di 0,17 milioni di dollari nel corso del primo an

TAB. 19

EFFECT OF U.S. FOREIGN DIRECT INVESTMENT ON
EMPLOYMENT AND BALANCE OF PAYMENTS, NINE CASE STUDIES

Industry (SIC No.) and Subindustry (SIC No.)	Actual Decision Versus Assumed Alternative	Employment Effects (man years)			Recoup- ment Period (Years)	Balance of Payments Effects (\$ millions)			Recoup- ment Period (Years)
		Initial ^a	Transitional ^b	Final ^c		Initial ^a	Transitional ^b	Final ^c	
<u>ACTUAL:</u>									
Food and Kindred Products (20) Canned & Preserved Fruits, Vege- tables, and Seafoods (203)	Farming and canning operation in Africa to supply canned fruit to British Commonwealth Markets.	0	0	0		-.17 (1 year)	+.20 (3 years)	+.09	
<u>ASSUMED ALTERNATIVE:</u>									
	European companies would have served these markets. U.S. is a net importer of the fruit; investment affected neither U.S. trade nor employment in canned fruit industry. Commonwealth subsidiary instead of making this investment would have remitted funds to U.S. These funds and the dividends from African subsidiary to Commonwealth subsidiary to U.S. are the only balance of payments flows. Investment has future potential for expansion in both Common- wealth and African markets, for this fruit and similar products.	0	0	0		0	0	0	
	Actual minus Assumed Alternative.	0	0	0	0	-.17	+.20	+.09	3

Industry (SIC No.) and Subindustry (SIC No.)	Actual Decision Versus Assumed Alternative	Employment Effects (man years)				Balance of Payments Effects (\$ millions)			
		Initial ^a	Transitional ^b	Final ^c	Recoup- ment Period (Years)	Initial ^a	Transitional ^b	Final ^c	Recoup- ment Period (Years)
<u>ACTUAL:</u>									
Paper and Allied Products (26)	New mill in Canada manufacturing sanitary paper products for Canadian market.	+51 (1 year)	0 (6 years)	0 (yearly)		+1.9 (1 year)	+1.9 (6 years) ^e	+2.8 (yearly)	
Unverted Paper and Paperboard Products, Except Containers and Boxes (264)	Assumed Alternative: Firm would have continued to manufacture in older mills and gradually lose market share in Canada to Canadian firms.	0	+16	0		0	+3.0	0	
	Actual minus Assumed Alternative	+51	-16	0	Immediate	+1.9	-1.1	+2.8	Immediate
<u>ACTUAL:</u>									
Chemicals and Allied Products (28)	Joint venture with Japanese firm in new plant and subsequent expansion to supply polyethylene to local market. ^d	+179 years)	+11 (5 years)	0 (yearly)		-3.0 (2 years)	-1.7 (5 years) ^f	2.0 (yearly)	
Plastics (282)	ASSUMED ALTERNATIVE: Japanese would have purchased European technology or entered into joint venture with Europeans. Capital equipment would have been purchased in Europe instead of in United States. Sale of capital equipment represents 67 per cent of balance-of-payment and 92 per cent of U.S. employment effects.	0	0	0		0	0	0	
	Actual minus Assumed Alternative.	+179	+11	0	Immed.	-3.0	-1.7	+2.0	9

segue TAB. 19

Industry (SIC No.) and Subindustry (SIC No.)	Actual Decision Versus Assumed Alternative	Employment Effects (man years)			Recoup- ment Period (Years)	Balance of Payments Effects (\$ millions)			Recoup- ment Period (Years)
		Initial ^a	Transitional ^b	Final ^c		Initial ^a	Transitional ^b	Final ^c	
		<u>ACTUAL:</u>							
Petroleum (29) Petroleum Refining (291)	Terminals in Middle East and Europe and long-term lease for ships to pro- vide Middle Eastern crude oil to Europe.	0	0	0		-90 (2 years)	+39 (2 years)	+48 (yearly)	
<u>ASSUMED ALTERNATIVE:</u>									
	Firm would not have expanded crude oil production. Even- tually if Eastern Hemisphere operations were not kept competitive, U.S. parent would lose entire Middle Eastern investment.	0	0	0 ^g		0	0	0 ^g	
	Actual minus Assumed Alternative	0	0	0 ^g	-	-90	+39	+48 ^g	6
<u>ACTUAL:</u>									
Rubber (30) Tires (301)	Plant expansion in Canada to provide tires for local market.	+82 (2 years)	+90 (3 years)	+30 (yearly)		+2.9 (2 years)	+3.3 (3 years)	+1.1 (yearly)	
<u>ASSUMED ALTERNATIVE:</u>									
	European and Japanese firms would build plants or ex- pand exports, gradually taking over the Canadian market. U.S. exports of tires would decrease due to Canadian tariffs and high transport charges as the competition built up its position.	+548	+270	0		+16.9	+9.7	- .3	
	Actual minus Assumed Alternative	-466	-180	+30	22	-14.0	-6.4	+1.4	15

TAB. 19

Industry (SIC No.) and Subindustry (SIC No.)	Actual Decision Versus Assumed Alternative	Employment Effects (man years)				Balance of Payments Effects (\$ millions)			
		Initial ^a	Transitional ^b	Final ^c	Recoup- ment Period (Years)	Initial ^a	Transitional ^b	Final ^c	Recoup- ment Period (Years)
Primary and Fabricated Metal Products, Except Ordnance, Machinery, and Trans- portation Equipment (33 & 34) Rolling, Drawing, and Extruding of Nonferrous Metals (335)	ACTUAL:								
	Purchase and expansion of sub- sidiary manufacturing wire cables in South American country for local market.	0 (1 year)	+35 (3 years)	+27 (yearly)		-2.0 (1 year)	+0.8 (3 years)	+0.9 (yearly)	
	ASSUMED ALTERNATIVE:								
	Firm would not participate in local market; this participation started at time of initial in- vestment, which was purchase of local company. After original purchase of local company, multi- national enterprise had to expand local operations in higher tech- nology products with greater integration or sell out. Major competitors primarily are Euro- pean multinational enterprises. Main balance of payments items are raw materials and equipment.	0	0	0		0	0	0	
	Actual Minus Assumed Alternative	0	+35	+27	Immed.	-2.0	+0.8	+0.9	5

2202 TAB 19

Industry (SIC No.) and Subindustry (SIC No.)	Actual Decision Versus Assumed Alternative	Employment Effects (man years)			Recoup- ment Period (Years)	Balance of Payments Effects (\$ millions)			Recoup- ment Period (Years)
		Initial ^a	Transitional ^b	Final ^c		Initial ^a	Transitional ^b	Final ^c	
Machinery except Electrical (35)	ACTUAL: Plant in Europe to produce farm machinery for European markets.	+3200 (3 years)	+1269 (1 year)	+1723 (4 year average)		+29.6 (3 years)	+45.3 (1 year)	+39.9 (4 year average)	
Farm Machinery & Equipment (352)	ASSUMED ALTERNATIVE: Firm would lose European market for small tractors, with resulting loss of dealer strength, bringing about a reduction in U.S. exports of higher-powered tractors. Would also lose ground in world-wide ex- ports because of competitive disadvantage of not having a low cost small HP tractor. Competition is from Canadian and European companies. High European tariffs pre- clude servicing European markets for products used in large volume in Europe.								
	The favorable employment effects in the United States and the positive U.S. balance of payments that result from this investment are caused by the continued U.S. exports of high HP tractors.	0	+1207	+1142		0	+13.7	+34.7	
	Actual minus Assumed Alternative.	+3200	+ 62	+ 581	Immed.	+29.6	+31.6	+ 5.2	Immed.

12

Industry (SIC No.) and Subindustry (SIC No.)	Actual Decision Versus Assumed Alternative	Employment Effects (man years)			Recoup- ment Period (Years)	Balance of Payments Effects (\$ millions)			Recoup- ment Period (Years)
		Initial ^a	Transitional ^b	Final ^c		Initial ^a	Transitional ^b	Final ^c	
Electrical Machinery, Equipment & Supplies. (36) Radio and Television Receiving Sets, Except Communication Types (365)	ACTUAL:								
	Assembly plant in Taiwan for components for auto- mobile and tractor radios for U.S. market.	+644 (4 months)	+4713 (3 years)	+1457 (yearly)		-5.4 (4 months)	-39.3 (3 years)	-19.9 (yearly)	
	ASSUMED ALTERNATIVE:								
	Firm would lose to Japanese gradually over a five-year period. The components to be assem- bled in Taiwan would no longer be made in the U.S., nor would the final product continue to be assembled in the U.S.	+887	+5597	+723		0	-37.8	-36.3	
	Actual minus Assumed Alternative	-243	- 884	+794	5	-5.4	- 1.5	+16.4	4
Transporta- tion Equip- ment (37) Motor Vehicles & Motor Vehicle Equipment (371)	ACTUAL:								
	Plant in Philippines to assemble automobiles.	+ 41 (6 months)	+2030 (4 years)	+595 (yearly)		-1.2 (6 months)	+31.8 (4 years)	+ 9.9 (yearly)	
	ASSUME ALTERNATIVE:								
	Firm would lose portion of market to Europeans and Japanese, who would expand Philippine assembly opera- tions, resulting in average annual U.S. export loss (for 1968-72) of 960 "knocked down" vehicles, mostly trucks, and 140 assembled cars. Assem- bly facility serves Philippine market because of high differ- ential Philippine tax on im- ports of assembled vehicles.	0	+ 1454	+426		0	+23.2	+ 6.2	
	Actual Minus Assumed Alternative.	+41	+ 576	+169	0	-1.2	+ 8.6	+ 3.7	1

• *regue* TAB. 19

^a Unless otherwise noted, design and construction period.

^b Unless otherwise noted, facility complete but not yet at capacity.

^c Unless otherwise noted, facility at capacity.

^d Omits payments and employment effects of chemical exports to Japan which company attributes to their presence in Japan as partners in this and other joint ventures. These effects could produce U.S. exports of \$10-40 million from 1960 to 1970, depending upon assumptions about how important the joint ventures have been to company's exports. Based upon company's employment/sales ratios (1966) in the U.S., these exports now support about 1,000 U.S. employees of company, with some significant proportion attributable indirectly to joint ventures in Japan.

^e Period includes time required to pay off large bank loan.

^f Period includes time required to design and build an addition to original plant.

^g Omits effects of eventual expropriation by producing nation.

Notes:

1. Employment and balance of payments data are totals for the "initial" and "transitional" periods and yearly averages for the "final" period.
2. A plus sign signifies jobs gained by the U.S. economy or a balance of payments inflow into the U.S. A minus sign signifies the opposite, that is, jobs lost by the U.S. economy or a balance of payments outflow.
3. The recoupment period is calculated as the number of years for an initial loss of jobs or balance of payments outflow to be offset by a gain of jobs or a balance of payments inflow.

no, si ha un inflow di 0,20 milioni di dollari nei tre anni seguenti ed un inflow annuale di 0,09 milioni di dollari annui negli anni successivi. L'investimento iniziale è recuperato in tre anni.

Se nessun investimento estero fosse stato effettuato e se dunque le imprese USA avessero dovuto rifornire gli stessi mercati con merci prodotte in patria ed esportate, vi sarebbe stata una caduta di competitività dovuta agli alti costi della forza lavoro USA e le imprese europee avrebbero probabilmente acquisito quei mercati.

L'analisi del campione utilizzato registra comunque saldi positivi, attraverso modalità molto diverse, sia per quanto riguarda l'occupazione, sia per quanto riguarda la bilancia dei pagamenti del paese investitore.

Le conclusioni principali del rapporto Stobaugh sono le seguenti:

a) cause dell'investimento estero

La maggior parte degli investimenti all'estero sono di natura difensiva, nel senso che solo mediante essi l'impresa investitrice riesce a conservare la propria posizione nel mercato mondiale. Per tale motivo le IMN USA sono costrette molto spesso ad investire all'estero per non perdere importanti mercati a favore della concorrenza europea e giapponese. Ciò è valido anche per i paesi sottosviluppati; anche qui l'investimento risulta difensivo non tanto rispetto alle imprese locali quanto alle IMN europee e giapponesi.

Dei 9 casi settoriali esaminati, 6 producono soltanto per i mercati locali (carta, chimica, gomma, cavi, macchine agricole, automobili) 2 producono anche per altri mercati (alimentare e petrolifero) e 1 produce per il mercato USA (elettronico).

b) effetti degli investimenti esteri sull'occupazione

E' possibile valutare positivamente gli effetti degli investimenti esteri sull'occupazione in quanto il decentramento della produzione all'estero sviluppa l'export di beni capitali intermedi e di componenti verso le filiali delle IMN.

Un ulteriore sviluppo occupazionale di tipo tecnico e impiegatizio si

ha nel settore dei servizi direttamente correlati alla produzione multinazionale.

In assenza di investimenti esteri il numero di posti di lavoro sarebbe più ridotto e la forza lavoro sarebbe utilizzata nei settori che competono con l'import invece che nei settori che producono per l'export.

La conseguenza principale di ciò è che i lavoratori avrebbero salari più bassi, in quanto nell'economia americana, i salari medi dei settori che producono per l'export sono più elevati di quelli dei settori che competono con l'import.

Per quanto riguarda la determinazione quantitativa del volume di occupazione sviluppato dagli investimenti esteri il rapporto valuta che in assenza di essi, sarebbero 250.000 i posti di lavoro operai in meno negli USA a cui andrebbero aggiunti 250.000 posti di lavoro tecnici e impiegatizi e 100.000 altri posti di lavoro ausiliari (48).

c) effetti degli investimenti esteri sulla bilancia dei pagamenti

L'effetto positivo globale dell'investimento estero diretto sulla bilancia dei pagamenti, computato in termini di saldi commerciali, royalties, dividendi ecc., viene valutato in circa 3 miliardi di dollari. Lo studio conclude sostenendo che anche gli 8 miliardi di dollari che rappresentano il valore annuo degli investimenti esteri statunitensi e che sono registrati in termini negativi nella bilancia dei pagamenti dovrebbero essere considerati come elementi di forza dell'economia USA.

(48) si veda anche Robert B. Stobaugh, How Investment Abroad Creates Jobs at Home, cit.

2.4 Riport "Business International" (*)

Il corpo di questioni cui lo studio intende rispondere è la cosiddetta "job-export theory" sviluppata attorno alla fine degli anni '60 per spiegare il basso tasso di crescita dell'economia americana rispetto a quello degli altri principali paesi e il continuo peggioramento della bilancia commerciale e della bilancia dei pagamenti.

La job-export theory, largamente ispirata dalle Unions, correla i fenomeni sopra descritti all'investimento estero delle IMN in paesi dove la forza lavoro ha un costo più basso, e alla conseguente importazione negli USA delle merci prodotte in questi paesi.

Vi è dunque una molteplicità di fenomeni, secondo questa teoria, la cui combinazione indebolisce l'economia del paese investitore:

- l'investimento estero riduce la base occupazionale del paese investitore decentrandone una parte all'estero
- il decentramento di tali produzioni e settori porta il paese investitore ad una dipendenza (convenienza) dall'import dai paesi investiti
- vi è un effetto congiunto di riduzione dell'export e di aumento dell'import nei confronti dei paesi ricettori dell'investimento diretto.

Da tali considerazioni teoriche discendono, come conseguenza operativa, proposte di tipo protezionistico nei confronti dell'import da paesi terzi e di tipo fiscale nei confronti dei profitti derivanti dall'investimento diretto estero.

Per quanto riguarda le conseguenze occupazionali di lungo periodo (1960-1972) derivanti dall'investimento diretto, lo studio dimostra che le imprese che hanno investito all'estero in misura rilevante hanno avuto un tasso di incremento occupazionale superiore a quello delle imprese che hanno operato esclusivamente in patria: il 29,6% contro il 14,3% (tab.20)

(*) Business International - The Effects of U.S. Corporate Foreign Investment (1960-1972), New York 1974

Le 120 società che risposero al questionario dichiararono un incremento occupazionale del 29,6%, mentre altre 8 registrarono un incremento dell'8,6% dal 1960 al 1972 (tabb. 21-22)

L'andamento di questo incremento è estremamente variabile da settore a settore:

- settori a grande incremento occupazionale risultano quello delle macchine elettriche (94,9%), quello dei materiali da costruzione (34,6%) e il farmaceutico (30,3%)
- settori a basso incremento risultano i mezzi di trasporto (10,9%) e il chimico (18,6%)

TAB. 20

Industry	Period	% Change for US as a Whole	% Change for Sample Category
Foodstuffs & tobacco	1959-72	18.2	22.9
	1965-72	(1.5)	23.4
Metals & products	1959-72	14.2	21.4
	1965-72	3.4	14.4
Building materials*	1959-72	12.4	34.6
	1965-72	4.9	18.6
Chemicals**	1959-72	17.3	19.8
	1965-72	10.2	2.0
Nonelectrical machinery	1959-72	17.5	19.7
	1965-72	9.6	10.0
Electrical machinery	1959-72	45.8	94.9
	1965-72	8.4	28.5
Transport equipment	1959-72	10.7	10.9
	1965-72	(0.2)	(7.2)

*US-wide data is combination of lumber, stone, and paper industries
 **Sample data is combination of chemicals and pharmaceuticals

TAB. 21

Net Increase of Employment in the US, 1960-72

Industry	No. of Respondents	12/31/59	12/31/70	12/31/71	12/31/72
Foodstuffs & tobacco	14	150,588	186,438	192,946	185,055
Metals & products	11	97,950	125,544	122,100	118,940
Building materials	11	153,607	200,955	205,329	206,811
Chemicals	16	324,614	402,532	396,590	384,906
Pharmaceuticals	7	37,981	46,456	48,708	49,486
Nonelectrical machinery	12	207,313	232,120	228,134	248,089
Electrical machinery	15	209,306	416,533	393,837	408,007
Transport equipment	14	610,583	667,236	648,193	677,247
All Respondents	120	1,991,189	2,561,601	2,510,701	2,581,322

TAB. 22

Net Increase of Employment in the US, 1966-72

Industry	No. of Respondents	12/31/65	12/31/70	12/31/71	12/31/72
Foodstuffs & tobacco	16	171,888	212,546	220,285	212,063
Metals & products	11	104,000	125,544	122,100	118,940
Building materials	11	174,358	200,955	205,329	206,811
Chemicals	19	431,477	454,770	432,620	438,504
Pharmaceuticals	8	76,102	86,422	78,919	79,269
Nonelectrical machinery	12	225,622	232,120	228,134	248,089
Electrical machinery	16	323,706	423,948	401,710	415,981
Transport equipment	14	729,627	667,236	648,193	677,247
All Respondents	128	2,486,461	2,685,974	2,597,863	2,700,135

Giancarlo Capitani

addendum al documento sopra:

Effetti degli investimenti esteri sulla bilancia dei pagamenti
e sull'occupazione del paese investitore.

Ottobre 1979

CRITERI DI VALUTAZIONE DEGLI EFFETTI
DEGLI INVESTIMENTI ESTERI SULLA
BILANCIA DEI PAGAMENTI E SULLA
OCCUPAZIONE DEL PAESE INVESTITORE

L'analisi più sopra operata della letteratura esistente in tema di effetti degli investimenti esteri sulla bilancia dei pagamenti e sulla occupazione del paese investitore, ha delineato una serie di questioni che, pur emergendo da situazioni diverse da quella italiana e pur risentendo spesso della collocazione politica delle parti sociali che le dibattevano, possono costituire una griglia di criteri mediante i quali valutare oggi, anche se in forma ipotetica, i suddetti effetti.

Suddivideremo quindi sinteticamente tali criteri articolandoli sugli aspetti relativi, per il paese investitore, a :

1) valutazioni generali sull'opportunità dell'investimento estero 2) effetti degli investimenti esteri sulla bilancia dei pagamenti 3) effetti degli investimenti esteri sull'occupazione.

1. VALUTAZIONI GENERALI SULL'OPPORTUNITA' DELL'INVESTIMENTO ESTERO

E' evidente che una stima globale del grado di opportunità dell'investimento estero può derivare soltanto, dal punto di vista che qui si è assunto, da una valutazione degli effetti sulla bilancia dei pagamenti e sull'occupazione.

Vi sono, tuttavia, delle valutazioni a priori che vanno evidenziate :

1.1. L'INVESTIMENTO ESTERO E' ADDIZIONALE RISPETTO ALLA SPESA PER INVESTIMENTI NEL PAESE OSPITE E SOSTITUTIVO CONTEMPORANEAMENTE DELL'INVESTIMENTO NEL PAESE D'ORIGINE?

1.2. OPPURE L'INVESTIMENTO ESTERO DIRETTO E' SOSTITUTIVO DI UN INVESTIMENTO DEL PAESE OSPITE ED E' ADDIZIONALE E NON SOSTITUTIVO DI UN INVESTIMENTO NEL PAESE D'ORIGINE?

Tali questioni rimandano direttamente alle motivazioni fondamentali che determinano la decisione di investimenti all'estero :

1.3. L'ID E' DEMAND-ORIENTED O SUPPLY-ORIENTED?

Nel primo caso l'ID viene effettuato in un paese nel quale la domanda ha un tono sostenuto ed è sostitutivo o addizionale di analoghi ID effettuati da paesi concorrenti.

L'ID ha quindi un valore difensivo rispetto ad un dato mercato in quanto è solo attraverso esso che l'impresa investitrice può mantenersi una presenza competitiva.

Ne deriva una riduzione dell'export delle merci del paese investitore verso il paese ospite, riduzione che comunque si sarebbe verificata se l'ID fosse stato effettuato dai concorrenti esteri.

Vi è comunque un effetto di compensazione derivante dall'aumento dell'export intracompany.

L'ID supply-oriented è sostitutivo di un investimento nel paese investitore in quanto viene effettuato allo scopo di trasferire un'attività produttiva in un altro paese che offra condizioni di produzione più favorevoli (ad es. costi salariali).

Le attività produttive trasferite sono, in genere, labour-intensive o energy-intensive e il loro output viene diretta-

mente venduto sul mercato del paese investitore.

Le conseguenze sulla bilancia dei pagamenti e sull'occupazione sono evidentemente negative.

Va osservato, tra parentesi, che il problema dei flussi di investimento delle imprese italiane, le quali preferiscono investire all'estero piuttosto che nel Mezzogiorno, si colloca qui.

Esistono cioè davvero nel Mezzogiorno livelli salariali e livelli di conflittualità reale o potenziale che rendano quest'area competitiva rispetto ad altre aree in via di sviluppo?

Implicite alle considerazioni sopra effettuate stanno dunque, come articolazioni dei punti 1.3, due questioni :

1.4. L'ID E' ORIENTATO AL MANTENIMENTO DI UN DETERMINATO LIVELLO DI COMPETITIVITA' E DI MERCATO NEL PAESE OSPITE?

1.5. L'ID DECENTRA ATTIVITA' PRODUTTIVE E OCCUPAZIONE? CON QUALI COMPENSAZIONI PER IL PAESE INVESTITORE?

Vi sono, infine, tre questioni centrali che tratteremo in modo più articolato in seguito, ma che devono sostanziare una valutazione generale sull'opportunità dell'ID :

1.6. QUAL'E' L'EFFETTO DI RITORNO, IN TERMINI FINANZIARI, E IN QUANTO TEMPO, DELL'ID?

1.7. QUALE EFFETTO (CREAZIONE, SOSTITUZIONE, DIVERSIONE) HA L'ID SUL COMMERCIO ESTERO DEL PAESE INVESTITORE?

1.8. QUALE EFFETTO HA L'ID SUL VOLUME DI OCCUPAZIONE E SULLA QUALITA' DI ESSA NEL PAESE INVESTITORE?

2. EFFETTI SULLA BILANCIA DEI PAGAMENTI

Vanno distinti effetti diretti, principalmente connessi a variabili finanziarie ed effetti indiretti, connessi a variabili di tipo commerciale.

Le questioni legate agli effetti diretti sono :

2.1. L'ID DETERMINA UN CAPITAL OUTFLOW DAL PAESE DI ORIGINE DELL'INVESTIMENTO?

Una risposta affermativa potrebbe indurre la considerazione che l'ID determina, attraverso l'uscita del capitale necessario per la sua effettuazione, un indebolimento della bilancia dei pagamenti.

Tale questione è oggi scarsamente significativa in quanto le imprese che investono all'estero tendono a contrarre prestiti sul mercato finanziario internazionale piuttosto che su quello nazionale.

2.2. L'ID DETERMINA O DETERMINERA' UN CAPITAL INFLOW?

Il ritorno dell'investimento estero, in forma di profitti, dividendi e royalties si ha sul medio periodo, quando l'ID

ha raggiunto un certo grado di "maturità".

Il capital-inflow costituisce evidentemente una compensazione in termini finanziari delle eventuali uscite di capitali necessari per l'ID.

Va ricordato inoltre che alcuni studiosi computano come voci attive di bilancia dei pagamenti del paese investitore anche i profitti reinvestiti e i fondi di ammortamento delle filiali estere delle imprese, anche se non rappresentano dei capital inflows.

I fattori di tipo indiretto che influenzano la bilancia dei pagamenti nella sua componente commerciale sono sia di tipo positivo che negativo.

Ciascuna delle voci sotto elencate può costituire un criterio di valutazione degli effetti, anche se è l'effetto globale che ne definisce i termini di valutazione.

Effetti positivi derivanti dall'ID, sul piano della bilancia commerciale, sono :

2.3. EXPORT DI BENI DI INVESTIMENTO VERSO LA FILIALE
ESTERA DELL'IMPRESA

2.4. EXPORT DI COMPONENTI E DI PRODOTTI INTERMEDI

2.5. EXPORT DI BENI DIVERSI PRODOTTI IN PATRIA E COMMERCIALIZZATI ATTRAVERSO LA RETE COMMERCIALE DELLA FILIALE ESTERA DELL'IMPRESA

Gli effetti negativi sono essenzialmente i seguenti :

2.6. SOSTITUZIONE DELL'EXPORT NEL PAESE OSPITE

2.7. SOSTITUZIONE DELL'EXPORT NEI PAESI TERZI

2.8. IMPORT DELLE MERCI PROVENIENTI DALLA PRODUZIONE
LOCALIZZATA ALL'ESTERO.

In altri termini, e sinteticamente, la questione fondamentale è la seguente :

2.9. L'ID INCIDE GLOBALMENTE SULLA CREAZIONE, SOSTITUZIONE O DEVIAZIONE DI COMMERCIO ESTERO?

Una risposta possibile a tale questione deriva evidentemente dal tipo di investimento effettuato, se demand-oriented o supply-oriented (vedi tutto il corpo di questioni elencate al punto 1.).

3. EFFETTI SULL'OCCUPAZIONE

Come nel caso della bilancia dei pagamenti, anche per misurare gli effetti dell'ID sulla qualità e il volume della occupazione del paese investitore, occorre distinguere ID demand-oriented da ID supply-oriented.

Nel primo caso gli effetti sull'occupazione sono positivi derivando dall'ampliamento dell'apparato amministrativo e

direzionale concesso all'attività dell'impresa all'estero.

Vi è comunque un effetto di espansione occupazionale comune ai due tipi di investimento, determinato da :

3.1. OCCUPAZIONE DEI SETTORI ESPORTATORI CHE FORNISCONO ALLE FILIALI BENI DI INVESTIMENTO E INTERMEDI

3.2. OCCUPAZIONE NEI SETTORI IN CUI I PAESI GODONO DI UN VANTAGGIO SENSIBILE ALL'EXPORT

3.3. OCCUPAZIONE NEI SERVIZI CENTRALI E DIREZIONALI DELLE IMPRESE INVESTITRICI

Nel caso dell'ID supply-oriented le principali questioni sono :

3.4. LA PRODUZIONE ALL'ESTERO E' PIENAMENTE SOSTITUTIVA DELLA PRODUZIONE IN PATRIA, DETERMINANDO DUNQUE UNA PERDITA NETTA DI POSTI DI LAVORO?

La risposta dipende dall'intensità o meno di lavoro della produzione decentrata e dagli effetti di mobilità professionale che le esigenze direzionali connesse al decentramento determinano :

3.5. L'ID SUPPLY-ORIENTED DETERMINA UNO SPOSTAMENTO VERSO SETTORI DIREZIONALI ESPORTANDO SETTORI E MANSIONI DEQUALIFICATE ALL'ESTERO?

Vi sono infine due questioni puramente quantitative, legate all'ipotesi di assenza totale di investimenti diretti allo estero :

3.6. IN ASSENZA DI ID IL VOLUME DI OCCUPAZIONE SAREBBE UGUALE, MAGGIORE O PIU' RIDOTTO?

3.7. IN ASSENZA DI ID LA FORZA LAVORO CHE PRODUCE PER L'EXPORT E CHE E' OCCUPATA NEI SETTORI DIREZIONALI COME SAREBBE UTILIZZATA?

E infine :

3.8. L'OCCUPAZIONE CRESCE COMPLESSIVAMENTE IN MISURA SUPERIORE O INFERIORE ALLA MEDIA NELLE IMPRESE CHE INVESTONO ALL'ESTERO?

iai	ISTITUTO AFFARI INTERNAZIONALI - ROMA
n° Inv. 10367	
16 MAG. 1991	
BIBLIOTECA	