

**Investimenti
attraverso l'Atlantico
di Christopher Layton**

Istituto Affari Internazionali

Roma

Società editrice il Mulino

Bologna

Quaderni dell'Istituto Affari Internazionali Roma

.V

Investimenti attraverso l'Atlantico

di Christopher Layton

Società editrice il Mulino

Bologna

Premessa

Verso la fine del 1964 i responsabili dell'Atlantic Institute decisero che i problemi immediati allora connessi con gli investimenti diretti e indiretti tra i paesi atlantici giustificavano un esame dei fatti esistenti e degli orientamenti futuri sia in senso economico che politico. Successivamente tra l'autunno e il principio dell'inverno 1965 si tennero a Parigi e a Fontainebleau delle conferenze sui rapporti reciproci dell'investimento estero nonché sulla cooperazione atlantica e lo sviluppo economico; conferenze cui presero parte banchieri, commercianti e dirigenti industriali di tutto il mondo, nonché un gruppo di economisti indipendenti.

Una conferenza finale tra europei e nordamericani sulla *Cooperazione atlantica e lo sviluppo economico - Piani per il decennio 1970* si terrà a Ginevra nel prossimo futuro. Nessun accordo è stato sviluppato nel corso dei precedenti incontri né di fatto era nelle intenzioni. Quello che finora si è manifestato è forse un più alto grado di apprezzamento — da parte di coloro che quotidianamente hanno a che fare con le transazioni economiche e politiche di ogni singolo paese — dei particolari problemi, veri o falsi, che vogliono essere trattati di concerto da questi paesi. Il problema degli investimenti americani in Europa, di quelli europei in America; la bilancia dei pagamenti; gli squilibri tecnologici; il problema delle dimensioni, della concorrenza e della partecipazione internazionale nelle grandi società.

Il libretto del Layton vuole essere un contributo agli studi ininterrotti di questi aspetti chiave delle relazioni economiche atlantiche. Esso non si propone come un sommario dei punti di vista espressi nei vari incontri, ma piuttosto come un tentativo di sollevare nuovi problemi, di riunire i dati di numerosi altri, e, da parte dell'autore, di suggerire nuove soluzioni. L'autore in quanto tale si assume ovviamente la piena responsabilità per le affermazioni fatte dai partecipanti agli incon-

tri e ciò in ogni sezione del suo rapporto. L'Atlantic Institute è responsabile unicamente della presentazione al pubblico di queste pagine intese come un utile contributo allo studio e alla discussione di un argomento la cui importanza non ha bisogno di commenti.

L'Atlantic Institute desidera esprimere la sua gratitudine e il suo riconoscimento ai seguenti intervenuti alle conferenze di Parigi sugli investimenti: Hermann Abs, F. Alley Allan, John S. Andrews, Béla Balassa, T. C. Bower, Gene E. Bradley, Fernand Braun, Louis Camu, Angelos N. Canellopoulos, Attilio Cattani, Jay H. Cerf, Walter Dowling, François Fontaine, Boyd France, Frances Geiger, Jacques Gervais, R. H. Grierson, Charles Haimhoff, Georges Hérel, Howard Linton Hyde, Paul Jeanty, Nicholas Kaldor, C. F. Karsten, J. D. Knapp, Peiper Könz, Paul Krebs, Christopher Layton, Leslie Lipson, Jacques Maisonrouge, V. Ajmone Marsan, Emmanuel Monick, Mario Marconi, Frederick E. Nolting Jr., Michael Rassmann, Sidney E. Rolfe, Walter Salant, Otto Schoeppler, Roger-Pierre Schulz, Claudio Segré, Gerd Tacke, Robert Triffin, Pierre Uri, Raymond Vernon.

maggio 1966

Introduzione

Questo studio è un tentativo di accostarsi a un problema assai dibattuto: gli investimenti americani in Europa, i vantaggi che offrono e i problemi che comportano. Come tutti gli studi dell'Atlantic Institute è stato scritto nella convinzione che una più stretta collaborazione tra Europa e America possa essere di immenso giovamento all'una e all'altra e sia di fatto essenziale per una maggiore stabilità nel mondo. Tale collaborazione tuttavia non può essere raggiunta semplicemente chiudendo un occhio sui divari reali o presunti; sicché nel presente studio si è compiuto un tentativo per esporre agli europei i benefici derivanti dagli investimenti d'oltre Atlantico e al tempo stesso per porre gli americani davanti alle autentiche preoccupazioni generate in Europa dagli investimenti stessi.

Ciò potrà irritare qualcuno di qua e di là dell'Atlantico, ma se l'irritazione come ci auguriamo si dimostrerà la via per giungere a una maggiore comprensione reciproca, uno degli scopi di questo lavoro potrà dirsi raggiunto. Lo studio prosegue esaminando quali degli argomenti e delle preoccupazioni di parte europea hanno fondate ragioni e quali no; e laddove si rintracciano ragioni esso propone soluzioni. Nessuna assolutamente restrittiva, tuttavia parecchie esigono un processo verso l'unità europea e atlantica più radicale di quanto oggi sia dato di vedere.

Lo studio si basa su una ricerca durata alcuni mesi e su discussioni avute con un gran numero di uomini d'affari europei e americani. Di grande aiuto sono state due conferenze appositamente organizzate dall'Atlantic Institute nel giugno e nell'ottobre del 1965, la prima una piccola riunione di economisti, la seconda, più vasta, in cui si sono incontrati una quarantina tra i più importanti economisti e uomini d'affari sotto la presidenza del dottor Hermann Abs presidente della Deutsche Bank. Ho anche attinto ai lavori della conferenza sulla *Coope-*

razione economica atlantica organizzata a Fontainebleau nel novembre del 1965 dall'Atlantic Institute e dall'European Institute of Business Managements. Ho preso a prestito idee senza riguardo cercando di imparare sull'esperienza degli intervenuti e di tutti quelli che ho potuto intervistare personalmente. Ma la responsabilità del lavoro e di ogni errore rimane solamente mia.

I. Un catalizzatore per l'Europa

« Piuttosto che un antagonista lo si dovrebbe considerare un ausiliario tanto piú prezioso in quanto esso solo consente di aumentare la quantità di lavoro produttivo e di avviare imprese vantaggiose ». La osservazione di Alexander Hamilton sull'investimento estero in America, fatta nel 1791, potrebbe benissimo valere oggi per gli europei. Poiché nel mezzo secolo che ha visto il quasi suicidio dell'Europa, il vecchio mondo che col suo capitale aveva sostenuto lo sviluppo del nuovo nel secolo seguente alla morte di Hamilton, è stato soccorso e avviato a nuova prosperità da un riflusso di ricchezza, prima sotto forma di aiuti americani, poi di capitale privato di capacità e di risorse tecnologiche statunitensi.

La comparsa dell'America quale principale fornitore di capitale del mondo è stata rapida e improvvisa. Nei due decenni post-bellici le banche americane hanno sostituito in gran parte quelle londinesi nel finanziamento del progresso mondiale: i loro prestiti all'estero hanno raggiunto un massimo di circa dodici miliardi di dollari alla fine del '64¹. Ma soprattutto nei venti anni dal 1946 a oggi gli investimenti diretti all'estero² sono aumentati sette volte (fino a un totale di 44 miliardi

¹ Dove non altrimenti specificato le statistiche sono del Dipartimento del Commercio degli Stati Uniti.

² L'investimento diretto in quanto opposto a quello di portafoglio si definisce generalmente in termini di controllo. Legalmente una proprietà straniera al 51 per cento dovrebbe detenere il controllo. In pratica l'ammontare di azioni ordinarie richiesto per il controllo dipende dalla organizzazione dell'impresa: una proprietà al 99 per cento potrebbe non bastare; una al 10 per cento potrebbe essere sufficiente. I vari agenti che riscuotono gli investimenti stranieri cercano di servirsi del criterio del controllo per distinguere tra investimenti diretti e investimenti di portafoglio. I dati sugli investimenti diretti che seguono vanno considerati approssimativi per via delle ovvie difficoltà nel tracciare una divisione netta tra i due.

di dollari), poiché il capitale americano ha costruito, o comprato, pozzi di petrolio industrie banche e imprese commerciali all'estero.

Una quota sempre crescente di tali investimenti è ora destinata all'Europa. Il processo non è nuovo. Anche alla svolta del secolo, mentre gli europei col loro capitale a basso costo e i loro progrediti mercati di capitale investivano in azioni e obbligazioni negli Stati Uniti, gli americani con le loro tecniche nuove investivano direttamente in Europa su vasta scala. Ma negli ultimi venti anni il moto verso l'Europa ha guadagnato velocità. Nei decenni '30 e '40 l'America Latina ha ricevuto la quota più grossa di capitale americano investito direttamente. A paragone dell'Europa dilaniata dalla guerra il tranquillo giardino dell'America Latina pareva relativamente sicuro. Essa costituì a un tempo una fonte importante di petrolio e altre materie prime e un luogo ideale per impiantare nuove industrie all'estero. Ma nel decennio '50 gli orizzonti di molti industriali si allargarono: gli Stati Uniti andavano assumendo il ruolo di nazione guida nel mondo, e furono sempre più numerosi quelli che cominciarono ad apprezzare la possibilità di fabbricare i loro prodotti all'estero. Le compagnie americane si rivolsero sempre più spesso al Canada — ricco, vicino, politicamente sicuro; per il 1960 gli americani erano padroni del 43 per cento del capitale dell'industria canadese e del 54 per cento delle industrie petrolifere ed estrattive. Poi, riavutasi l'Europa, gli investitori cominciarono ad avvertirne le potenzialità, accorgendosi che politicamente gli investimenti vi potevano essere meno rischiosi che in Messico o in Argentina. Il Piano Marshall, che rimise in piedi l'Europa, fu seguito da una corrente di capitale privato sempre crescente principalmente sotto forma di fabbriche e installazioni. La tabella A mostra questi sviluppi.

TABELLA A

Investimenti diretti all'Estero degli Stati Uniti d'America per regioni principali. (in milioni di dollari)

	1950	1957	1962	1963	1964
Totale	11.788	25.394	37.225	40.645	44.343
Canada	3.579	8.769	12.133	13.016	13.820
America Latina	4.445	7.434	8.424	8.657	8.932
Europa	1.733	4.151	8.930	10.351	12.067

L'entità degli interessi americani in Europa è passibile di essere sopravvalutata o sottovalutata in funzione della base di calcolo che si assume.

Nella tabella A sono riportate le valutazioni del Dipartimento del Commercio sulle attività di investimento all'estero, basate sui dati delle compagnie madri circa i loro interessi nello stock, eccedenza di liquidità, passività dell'azienda. La stima del totale risulta inferiore alla realtà poiché in essa si è tenuto conto soltanto delle compagnie nelle quali ditte o privati americani hanno una partecipazione di oltre il 25 per cento. Inoltre le valutazioni dell'attivo immobilizzato sono frequentemente approssimate per difetto. Comunque, a differenza di tutte le altre cifre, questi dati hanno il pregio di poter essere comparati. Ci mostrano per esempio che nel 1964 gli investimenti diretti americani nell'Europa occidentale (12 miliardi di dollari), che ha 250 milioni di abitanti, erano inferiori ai 13,8 miliardi di dollari investiti direttamente nel Canada, che ha una popolazione di appena 19 milioni di abitanti.

Valutazioni più accurate sull'ammontare di questi investimenti sono state fatte tuttavia in certi paesi. Nel suo utile studio sugli investimenti stranieri in Francia, Gervais³ li ha valutati a un dipresso in 1.700 milioni di dollari nel 1962 (il settanta per cento in più della cifra del Dipartimento del Commercio). La sua cifra è basata sulle quotazioni della borsa. Il Ministero dell'Industria francese ha stimato il totale degli investimenti americani in Francia 2.500 milioni di dollari nel 1965. Se i dati del Dipartimento del Commercio fossero in egual misura inferiori per il resto dell'Europa occidentale, il totale sarebbe più prossimo ai 20 che ai 12 miliardi di dollari.

La Bundesbank, in uno studio pubblicato nel 1965 nella Germania Occidentale⁴, ha illuminato in maniera interessante la quota americana di capitale nominale delle compagnie pubbliche tedesche. Essa ha concluso che la proprietà effettiva americana si aggirava sul cinque per cento, anche se la quota risulta persino inferiore se nel calcolo si includono le molte altre imprese pubblicamente non citate.

Qual è il rapporto tra gli investimenti americani in Europa e gli investimenti esteri di altri paesi nella medesima area? Lo studio tedesco è un utile promemoria contro i pericoli di identificare gli investimenti « stranieri » con gli investimenti « americani ».

I due terzi degli investimenti « stranieri » in Germania provengono da altre nazioni, principalmente europee. Quando i tedeschi parlano di *Überfremdung* possono infatti intendere tanto la Bp e la Unilever quanto la Dupont e la Ford. In Francia l'entità degli investimenti diretti di altri paesi è grosso modo paragonabile a quella degli Stati Uniti. Gervais parla di 2.000 milioni di dollari nel 1962, contro i 1.700 milioni di dollari americani. Due anni dopo il Ministero del-

³ Jacques Gervais, *La France aux investissements étrangers*, Editions de l'Entreprise Moderne.

⁴ « Bollettino mensile », maggio 1965.

L'Industria francese fece ammontare il totale degli investimenti stranieri in Francia a 5.000 milioni di dollari, ugualmente suddivisi tra americani e di altri paesi. Soltanto nella Gran Bretagna gli investitori americani possono rispondere di molto piú della metà del totale degli investimenti stranieri diretti.

Queste cifre cumulative sono interessanti ma non ci aiutano molto a rispondere alla principale domanda posta dagli europei: gli americani posseggono una quota spropositata dell'industria europea? Dopotutto se è difficile valutare esattamente il totale degli investimenti di un operatore americano è molto piú difficile fare una stima totale della situazione dell'industria in Europa.

Ma se diamo uno sguardo alle cifre dei *nuovi* investimenti piuttosto che di quelli già contestualmente acquisiti otterremo per ogni singola nazione dei dati comparativi che potranno fornirci significative indicazioni sulla partecipazione americana. I dati piú utili sono quelli relativi ai nuovi investimenti in fabbriche ed equipaggiamenti, che ci rendono possibile la comparazione dei nuovi investimenti annui dei singoli paesi della Oece con quelli degli investitori diretti americani. I risultati sono riportati nella tabella C.

TABELLA B

Partecipazione americana nel totale degli investimenti stranieri.

	Francia 1962	Germania Occ. 1964	Gran Bretagna 1962
Usa	45 %	34 %	72 %
Gran Bretagna	12 %	10 %	—
Paesi Bassi	11 %	17 %	2 %
Svizzera	5 %	16 %	7 %
Belgio	8 %	5 %	1 %
Francia	—	7 %	2 %
Svezia	1 %	3 %	1 %
Italia	5 %	compreso in « varie »	1 %
Germania Occidentale	3 %	—	1 %
Canada	2 %	compreso in « varie »	9 %
Varie	8 %	8 %	4 %
Totale	5.000 mil. doll. (ammontare netto stimato)	2.780 mil. doll. (solo valore contabile)	4.200 mil. doll. (valore contabile escluso petrolio e assicurazioni)

Fonti: Gervais (Francia), Bundesbank (Germania Occidentale), Ministero del Commercio (Gran Bretagna).

TABELLA C

Nuovi investimenti in fabbriche ed equipaggiamenti: percentuale degli investitori diretti americani.

	1963	1966 (a)
Canada	36 %	41 %
Complessivi europei	4,9 %	5,5 %
Mercato Comune	4,0 %	5,5 %
Belgio	3,5 %	8,0 %
Francia	3,2 %	3,9 %
Germania Occidentale	3,9 %	4,5 %
Italia	4,2 %	3,4 %
Paesi Bassi	5,0 %	11,2 %
Regno Unito	7,1 %	9,8 %

Per ulteriori dettagli v. Appendice, tabella III.

Fonti: Dipartimento del Commercio, Ocse.

(a) Valutati dalle compagnie.

Di fatto anche la tabella C sottovaluta il contributo degli investimenti diretti americani alla formazione del capitale fisso in Europa. In particolare le cifre si riferiscono sempre soltanto a quelle compagnie nelle quali gli americani hanno un interesse di oltre il 25 per cento. La definizione dell'Ocse di nuovi investimenti in fabbriche e equipaggiamenti include l'investimento in installazioni commerciali. La proporzione apparirebbe superiore se si facesse un raffronto nel solo settore dell'industria. Non ci discosteremo molto dalla realtà dicendo che nel 1964 gli investitori diretti americani controllavano tra il 5 e il 6 per cento del capitale fisso in formazione nell'industria dell'Europa occidentale.

Tale quota non è spettacolosa, ma aumenta continuamente. Secondo alcuni calcoli, nel 1950 gli investitori diretti statunitensi erano responsabili di solo il 2 per cento dei nuovi investimenti in fabbriche ed equipaggiamenti in Europa, in confronto al 5,5 per cento del 1965. Per quest'ultima data un quarto del totale degli investimenti americani all'estero era in Europa, contro il 10 % del 1950.

Questo aumento è in parte dovuto al massiccio incremento degli investimenti americani nel Mercato Comune. Nei primi anni del dopoguerra la Gran Bretagna fece la parte del leone nell'accaparrarsi gli investimenti americani, grazie alla sua stabilità politica e ai legami che tradizionalmente la univano agli Stati Uniti. Ma come il Mercato Co-

mune prese forma si verificò un cambiamento evidente. Lo sviluppo piú rapido dei nuovi investimenti passò sul continente.

Questo sviluppo fu alimentato in particolare da nuovo capitale di provenienza statunitense. Gli investimenti americani all'estero, ovviamente, sono soltanto in parte finanziati da capitale fresco proveniente dall'America. Nel 1957, nell'ultimo censimento completo del Dipartimento del Commercio, il 46 % dei fondi disponibili per imprese di investimento diretto dopo il pagamento degli utili alle case madri erano fondi di ammortamento, che incisero profondamente sui profitti. I fondi raccolti coprirono un altro 24 %. Soltanto il 30 % fu fornito dal nuovo capitale americano. Le proporzioni di massima non sono mutate notevolmente da allora (v. tabella D).

TABELLA D

Fonti di finanziamento degli investimenti diretti statunitensi (1957).

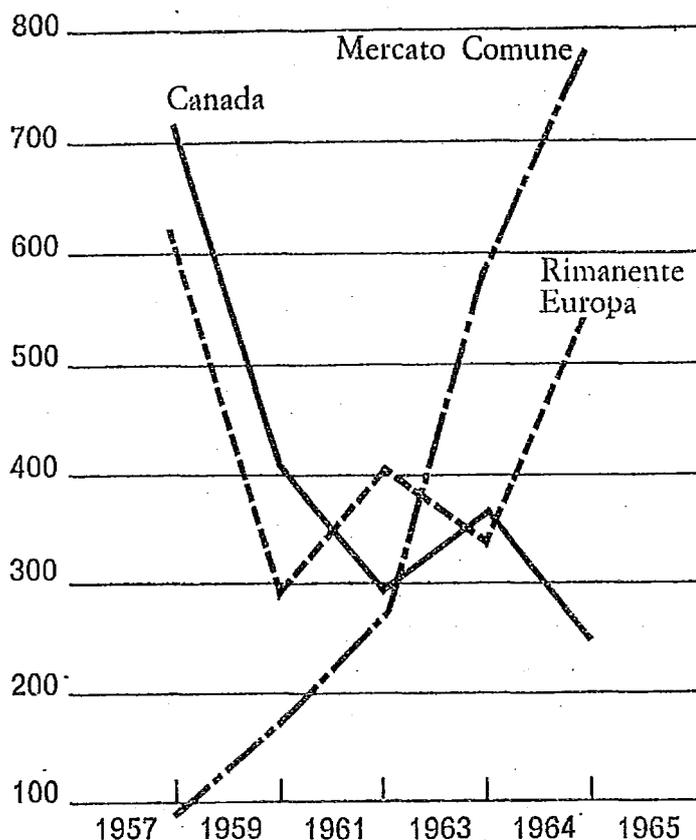
	milioni di dollari	%
Ammortamento	1.616	21
Fondi americani nuovi	2.023	29
Fondi raccolti all'estero	1.718	24
Trattenute sugli utili	1.758	24
Altre	167	2
Utili pagati	— 1.891	—
	7.282	100

Ma negli ultimi cinque anni la proporzione di capitale americano per il Mercato Comune è stata molto piú alta che per il resto del mondo messo insieme. Mentre il ritorno dei profitti e la raccolta di capitale locale hanno continuato a crescere in quasi tutto il mondo, il flusso del nuovo capitale proveniente dall'America si è diretto verso l'Europa continentale.

Ecco che per il 1964 il Mercato Comune assorbiva la quota di gran lunga maggiore del *flusso* di capitale americano di investimento diretto all'estero (escluso il capitale riesportato dalle consociate) - 787 milioni di dollari, contro i 207 della Gran Bretagna e i 250 del Canada (vedi grafico 1). (Per ulteriori dettagli vedi in Appendice le tabelle IV e V).

GRAFICO 1

Il flusso di capitale americano di investimento diretto.
(milioni di dollari)



Fonte: Dipartimento del Commercio.

Il peso principale di questi nuovi investimenti americani diretti si è esercitato sul settore manifatturiero. Con riferimento a tutto il mondo gli interessi americani nel settore petrolifero (32 % degli investimenti nel 1964) sono quasi tanto vasti quanto quelli del settore manifatturiero (38 %). In Europa l'industria assorbe la quota massima (55 %) (v. tabella E). Gli investimenti nel settore manifatturiero inoltre crescono più rapidamente che negli altri settori. Nel 1965 essi rappresentavano il 65 % delle spese per impianti industriali. L'Europa as-

TABELLA E

Entità degli investimenti diretti americani per settori principali e regioni (1964).

	Europa		Canada		Amer. Lat.		Mondo	
	mil. doll.	%	mil. doll.	%	mil. doll.	%	mil. doll.	%
Minerario ed estrattivo	56		1.671	12	1.098	12	3.564	8
Petrolifero	3.086	25	3.228	24	3.142	35	14.350	32
Manifatturiero	6.547	55	6.191	44	2.340	28	16.861	38
Commerciale	1.472	12	805	6	951	15	3.736	8
Vari	907	8	1.925	14	1.400	11	5.831	14
Totale	12.068	100	13.820	100	8.931	100	44.342	100

sorbirà circa la metà degli investimenti americani oltremare per quanto riguarda stabilimenti industriali e equipaggiamenti (si prevedono 1,7 miliardi di dollari su 3,8 del 1965), ovvero più di un decimo degli investimenti totali dell'industria americana, in stabilimenti ed equipaggiamenti, in patria e all'estero.

È questa vistosa svolta della strategia industriale americana verso gli investimenti d'oltremare che è responsabile della agitazione diffusa negli ultimi anni a proposito degli investimenti diretti americani. Ma l'opinione pubblica americana è anche più preoccupata di quella europea dal fatto che circa un quinto degli investimenti americani nell'industria manifatturiera prendano la via dell'estero, con le industrie più progredite in testa. L'industria elettrica americana spende all'estero il 21,9 % di tutti i suoi investimenti in stabilimenti e attrezzature; l'industria chimica il 24,6 %; quella della gomma il 27,4 %; quella dei trasporti il 29,5 %. Quest'ultima in maniera preponderante nell'industria motoristica europea (Appendice, tabella VI).

Rivolgendo l'attenzione alle singole industrie la partecipazione americana in Europa si presenta veramente massiccia. Così le compagnie automobilistiche americane sono responsabili del 30 per cento del giro di affari delle 14 maggiori fabbriche europee del settore. Nel petrolio compagnie americane detenevano nel 1964 il 25-30 per cento del mercato in Gran Bretagna e nei Sei. Del totale speso in Europa nel 1964 per stabilimenti e attrezzature da parte di ditte americane il 74 per cento era assorbito dalle industrie chiave per lo sviluppo — chimiche, trasporti, macchinari elettrici e non-elettrici. La ripartizione degli investimenti per settori d'industria è illustrata nella tabella VII dell'Appendice.

La posizione di preminenza delle ditte americane in molte delle industrie più recenti è dovuta al semplice fatto che sono state esse a crearle — probabilmente sin dagli anni venti e trenta. Nella fotografia, nei macchinari agricoli, nelle macchine per ufficio, nelle raffinerie, nelle macchine da cucire, nei pneumatici e nelle lame da rasoio le filiali americane sono sempre state in testa, siccome posseggono delle branche altamente specializzate in chimica, farmaceutica, particolarmente negli antibiotici, raffinaria, preparati per toilette e cosmetici. In alcuni di questi settori sono sorti in seguito dei forti competitori europei, in altri, come quello dei calcolatori elettronici e del nerofumo, non ce ne sono affatto e le ditte americane detengono una sorta di monopolio. In altre parole gli investimenti diretti americani in Europa sono concentrati nelle industrie in crescita, i cui mercati si espandono rapidamente e dove i profitti sono ampi e la tecnologia americana è stata spesso all'avanguardia. Il ruolo delle industrie più vecchie, come quella dell'acciaio e quella tessile, è per contrasto ridotto. La tabella F mostra la partecipazione americana in alcune delle nuove industrie francesi inglesi e tedesche.

TABELLA F

Dati sulla partecipazione Usa in alcune industrie.

Francia 1963 (giro di affari)		Inghilterra 1964 (giro di affari)		Germania Occ. (% di capitale di comp. pubbliche)		
					Tot. Usa	Tot. Stranieri
Raffinerie petrolif.	20 %	Prodotti di raff. del petrolio	oltre 40 %	Petrol.	38 %	93 %
Lamette e rasoi di sicurezza	87 %	Calcolatori	oltre 40 %	Macchi- nari, vei- coli, pro- dotti me- tallici	15 %	24 %
Automobili	13 %	Automobili	oltre 50 %	(di cui automob. 40 %) t.		
Pneumatici	oltre 30 %	Nerofumo	oltre 75 %	Ind. alim.	7 %	41 %
Nerofumo	95 %	Frigoriferi	33 1/3 % - 50 %	Chimici, gomma, etc.	3 %	15 %
Frigoriferi	25 %	Farmaceutici	oltre 20 %	Elettrici, ottici, giocattoli e strumenti musicali (di cui calcola- tori 84 %)	10 %	23 %
Macchine utensili	20 %	Trattori e macch. agricole	oltre 40 %			
Semiconduttori	25 %	Strumenti	oltre 15 %			
Lavatrici	27 %	Lamette e rasoi di secur.	Appross. 55 %			
Ascensori e monta- carichi	30 %					
Trattori e macch. agricole	35 %					
Installazioni tele- grafiche e telefoniche	42 %					
Macchine elettroniche e statistiche (di cui calcolatori 75 %)	43 %					
Macchine da cucire	70 %					
Rasoi elettrici	60 %					
Macchine contabili	75 %					

t. = stima dei profitti dell'azienda.

Fonti: Ministero dell'Industria (Francia); Dunning and Industry Estimates (G.B.); Bundesbank (Germania Occidentale).

Una parte sorprendentemente vasta degli investimenti americani in Europa appartiene a grandi ditte quivi stabilitesi da molti anni. Il quaranta per cento degli investimenti in Francia Germania Occidentale e Gran Bretagna proviene da tre ditte (Esso, General Motors, Ford); e i due terzi degli investimenti in tutta l'Europa occidentale vengono da venti ditte. Negli ultimi quindici anni comunque un numero sempre maggiore di grandi compagnie si è comprata o si è aperta da sé la via dell'Europa. Nel 1961, 460 delle 1000 ditte più importanti degli Stati Uniti avevano una consociata o una filiale in Europa. Nel 1965 la cifra è passata a 700 su 1000.

Nei primi anni del decennio sessanta vi furono indizi di un nuovo

orientamento. Un numero sempre maggiore di ditte medie prese a seguire la moda di avviare attività all'estero. Sicché il 40 per cento delle attività manifatturiere svolte all'estero da ditte americane provenivano da ditte con un fatturato annuo inferiore ai 50 milioni di dollari. Nello stesso tempo, mentre gli investimenti nel settore chimico e in quelli tradizionali del petrolio, delle automobili e delle apparecchiature continuavano a crescere in Europa, anche altri settori — per esempio quello dell'industria alimentare e di certi servizi come alberghi e distribuzione — si unirono alla espansione.

Secondo il *Libre-Service Actualités* (ottobre 1965) gli investitori stranieri « controllano » quasi un quinto della industria alimentare francese (9 % del caffè, 11-13 % degli alimenti per animali, 14 % dei biscotti, 50 % del latte non zuccherato e il 75 % del latte artificiale, delle minestre, del caffè solubile e della margarina). Alcuni di questi investimenti sono di vecchia data, e per parte di ditte europee (Nestlé, Unilever), ma una parte di essi rispecchia i nuovi interessi americani degli ultimi cinque anni.

In altri termini gli investimenti diretti in Europa, per quanto ancora fundamentalmente basati sull'attività di grandi società internazionali stabilitesi da lungo tempo di là e di qua dell'Atlantico, sono divenuti ora una parte riconosciuta delle operazioni della maggior parte delle grandi compagnie americane nonché di molte tra le medie. Perciò il numero delle ditte americane con interessi in Europa continua a crescere.

In che misura gli investimenti diretti americani sono costituiti da nuove attività o dalla creazione di nuove imprese, e fino a che punto è semplice rilevare le ditte europee già esistenti? Certamente gli acquisti (di imprese già esistenti) sono notevolmente saliti in Europa tra il 1960 e il 1964. Nel 1964 equivalevano a circa un quarto del flusso totale del nuovo capitale nell'Europa occidentale (1.342 milioni di dollari), ovvero un settimo di quanto era stato speso dagli investitori diretti in nuovi stabilimenti e attrezzature nell'Europa occidentale.

TABELLA G

Acquisti netti di compagnie americane in imprese straniere.

(in milioni di dollari)

	1963	1964
Europa	140	318
Mondo	176	263

L'acquisizione di compagnie europee, seppur rilevante, dimostra così di non essere assolutamente parte preponderante dell'attività di investimento diretto degli americani.

Questo quadro della crescita degli investimenti americani in Europa non sarebbe completo senza uno sguardo alla corrente inversa di investimenti europei in America e altrove. L'entità di tale corrente ha del sorprendente: gli investimenti diretti americani in Europa sono superati da quelli europei negli Stati Uniti e in altre parti del mondo, che addirittura superano quelli all'interno dell'Europa. Nel suo utile studio sugli investimenti stranieri in Francia il Gervais fa ascendere gli investimenti francesi all'estero a 8 miliardi di dollari nel 1962, contro i 5 miliardi di investimenti stranieri in Francia (cifra confermata nel 1965 dal Ministero dell'Industria francese). Gli investimenti britannici all'estero furono stimati dal Ministero del Commercio in qualcosa come 10 miliardi di dollari per il 1962, contro un investimento globale interno di appena 6 miliardi di dollari. L'Olanda, il Belgio e la Svizzera hanno anch'essi una bilancia positiva; solo le ex nazioni sconfitte, Germania e Italia, sono in passivo.

Anche nei termini di un rapporto bilaterale tra Europa e America esiste una rimarchevole parità di bilancia. Le statistiche per l'America, riportate nella tabella H, danno per gli investimenti privati europei a

TABELLA H

Bilancia degli investimenti tra l'America e l'Europa occidentale.
(in miliardi di dollari)

	Investimenti americani in Europa		Investimenti europei negli Stati Uniti	
	1963	1964	1963	1964
A lunga scadenza	15,3	17,5	16,2	17,7
di cui diretti	10,4	12,1	5,5	5,8
azioni	2,3	2,1	9,2	10,2
obbligazioni	0,8	0,8	0,5	0,6
titoli bancari	1,8	2,5	1,0	1,1
e altri crediti e titoli del Governo americano	7,0	7,4	—	—
A breve scadenza	2,9	3,0	13,7	15,6
Totale	25,2	27,9	29,9	33,3

Fonte: Dipartimento del Commercio degli Stati Uniti.

lunga scadenza 17,7 miliardi di dollari alla fine del 1964, contro un totale americano in Europa di 17,5 miliardi. Ma dall'esame comparato delle due serie di dati risalta una importante differenza, che costituisce il nocciolo della questione in Europa. Come, alla svolta del secolo, il grosso del capitale europeo in America ha la forma di investimenti di portafoglio, in notevole contrasto con gli investimenti diretti americani che hanno causato tanta agitazione in Europa. Di fatto la quota europea di azioni e obbligazioni americane (10,8 miliardi di dollari alla fine del 1964) supera di gran lunga quella americana di equivalenti titoli europei (3,2 miliardi di dollari). D'altro canto gli investimenti diretti europei in America ascendevano a soli 5,8 miliardi di dollari contro quelli americani in Europa ammontanti a 12,1 miliardi. I dettagli del crollo degli investimenti europei in America sono riportati in Appendice, nella tabella II. Mentre gli europei continuano a mettere da parte capitale e ad accumulare risparmi nelle compagnie americane, i sistemi di conduzione americani hanno portato in Europa idee e tecniche sotto forma di stabilimenti e industrie. Mentre gli investitori europei in America sono spesso dei soci addormentati, i nuovi investitori diretti americani in Europa giocano una parte attiva ed evidente nella vita industriale del continente.

Questa parte è andata anche aumentando molto velocemente, ponendo in tensione la bilancia dei pagamenti americana e apportando cambiamenti di notevole entità nelle strutture della vita industriale europea. Sicché mentre le cifre generali mostrano un grande equilibrio tra gli investimenti europei e quelli americani attraverso l'Atlantico, il crescere degli investimenti americani in Europa, la parte che essi hanno nelle nuove industrie di capitale importanza, e i fattori di controllo che gli investimenti diretti comportano, fanno di essi la causa di controversie e mutamenti.

I motivi.

Perché il mondo degli affari americano è venuto acquistando tutto questo interesse per l'Europa? Nel 1960 il McGraw Hill Department of Economics chiese a un gruppo-campione di industriali quale fosse stato il motivo principale della loro decisione di investire all'estero. Le risposte furono:

Apertura di nuovi mercati	48 %
Differenze di profitti	20 %
Restrizioni commerciali	16 %
Ricerca di forniture di materie prime	13 %
Concorrenza	10 %
Differenze nel costo del lavoro	6 %
Varie	3 %

Le risposte furono le stesse quando le domande furono riproposte nel 1963; e l'apertura di nuovi mercati fu il motivo predominante delle principali industrie interessate all'Europa (ingegneria meccanica ed elettrica, attrezzature chimiche e di trasporti).

Le risposte forniscono un'utile guida ai motivi degli anni sessanta; tuttavia non sono altrettanto soddisfacenti per spiegare il movimento verso l'Europa dei primi anni del dopoguerra. In questi anni, gli anni della penuria di dollari, i motivi degli investitori americani erano spesso protettivi o difensivi — la necessità di rimpiazzare le esportazioni, ridotte a mal partito dalle restrizioni doganali, la necessità di avere una produzione di base di alcuni prodotti per il caso che i governi europei dovessero dimostrare della comprensione per le esportazioni della stessa ditta. Le « restrizioni commerciali », terze nell'ordine al giorno d'oggi, erano allora della massima importanza. Ma col prender forma del Mercato Comune altri motivi più dinamici vennero alla ribalta. Dopo tutto l'Europa era il mercato che si espandeva più velocemente di tutti, l'unico fuori dall'America che presto sarebbe stato ricco abbastanza per comprare il genere di prodotti fabbricato dagli americani — prodotti di consumo da alto reddito, dalle lavatrici alle automobili ai macchinari e agli stabilimenti più sofisticati. In molti di questi settori il mercato americano pareva prossimo alla saturazione: l'Europa al contrario si avvicinava all'epoca dell'opulenza. Dal 1950 al 1960 i prodotti nazionali lordi dei paesi del Mercato Comune crebbero con un incremento del 5 per cento annuo. Le nazioni dell'Efta, ad eccezione del Regno Unito, non erano molto da meno. Gli Stati Uniti invece erano stazionari su un 3 per cento annuo. Le forze lavorative specializzate e i quadri direttivi d'Europa erano capaci di applicare le tecniche americane, tuttavia i costi per unità di lavoro erano di poco più di un terzo superiori. Il Mercato Comune avrebbe consentito un nuovo e più eclatante vantaggio in aggiunta ai precedenti. Per la prima volta fuori dell'America era possibile applicare le tecniche sviluppate su vasta scala negli Stati Uniti — nel *marketing* come nella produzione — su una scala continentale comparabile con quella americana.

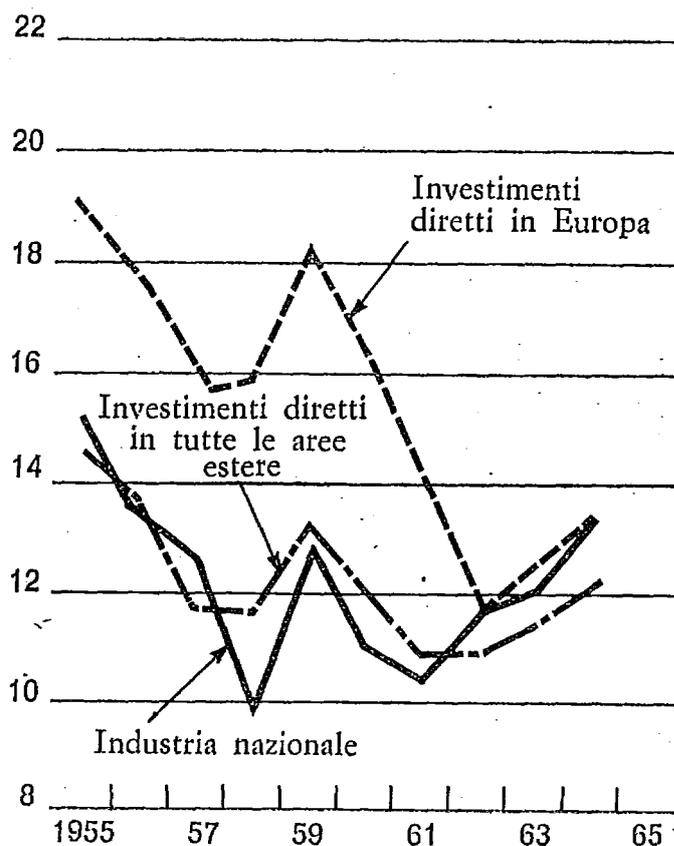
Nel decennio dal '50 al '60 gli alti margini di profitto e i tassi di interesse in Europa fornirono le classiche prove di queste opportunità, nonché della insoddisfatta richiesta di capitale da parte dell'Europa. Come illustra il grafico II, i profitti sul capitale degli investitori americani erano già sostanzialmente più alti in Europa che in patria.

Ma negli ultimi cinque anni si è verificato un cambiamento notevole. Il periodo dei profitti superlativi in Europa pare ora finito, ed è in America che un boom spettacoloso sta producendo profitti record; così il divario tra le possibilità di profitto europee e americane virtualmente si è chiuso. Tuttavia il desiderio di investire in Europa non s'è affievolito; il richiamo di straordinari profitti è stato sostituito

dal desiderio di trovare semplicemente uno sbocco remunerativo alla vasta corrente di denaro che le compagnie hanno formato durante il periodo del boom americano. Inoltre al giorno d'oggi un tasso di profitto più basso equivale praticamente agli alti tassi degli anni cinquanta, a causa del fattore rischio notevolmente ridotto. Gli anni cinquanta erano caratterizzati dalla inconvertibilità, dalla discriminazione, da molteplici restrizioni commerciali, da controlli del cambio e così via. Ci vuole proprio la prospettiva di larghi profitti per vincere la riluttanza degli investitori privati in simili condizioni. Oggigiorno tra le maggiori valute dell'Occidente esiste la convertibilità, la maggior parte delle restrizioni e dei controlli sono caduti, e parecchia valuta europea è con-

GRAFICO 2

Profitti degli investimenti americani all'estero nel settore manifatturiero.



Nota: Il profitto del settore manifatturiero nazionale rappresenta l'introito netto riferito al valore netto all'inizio dell'anno (First National City Bank of N.Y.). Il profitto degli investimenti diretti nel settore manifatturiero all'estero rappresenta la quota americana dei guadagni netti dell'anno riferita al valore contabile di questi investimenti all'inizio dell'anno.

Fonte: Dipartimento del Commercio.

siderata semmai piú sicura del dollaro. Sicché l'investimento in Europa continua ad attirare gli operatori americani anche se non è piú tanto piú conveniente di quello in patria.

Gli alti profitti sono stati possibili non solo nelle nuove industrie, dove le ditte americane potevano introdurre tecniche nuove per il mercato europeo nascente combinandole col minor costo del lavoro europeo, ma anche in alcuni dei « vecchi » settori della economia europea dove gli usi e le strutture erano pochissimo mutati negli anni recenti, e gli investimenti trascurabili. Nell'industria alimentare e alberghiera francese, per esempio, era ovvio che i nuovi arrivati con la loro intraprendenza potessero fare grossi profitti, essendo pronti a investire in nuovi equipaggiamenti, a introdurre nuove tecniche direttive, a tagliare i margini di profitto e ad accrescere il giro di affari. Per fare un esempio la produzione dei biscotti non pare a prima vista suscettibile di sviluppare una tecnologia nuova, ma considerevoli profitti potranno farsi introducendo nuovi sistemi di produzione, di direzione, di confezionamento e distribuzione.

Anche alcuni cambiamenti nel comportamento delle ditte americane negli ultimi dieci anni hanno favorito il movimento verso l'Europa. Le comunicazioni sempre piú rapide rendono gli affari internazionali piú facili e sempre piú naturali per le aziende di grandi e medie dimensioni. Pian piano la struttura delle compagnie americane si modifica per fare delle operazioni internazionali una parte integrante del loro sistema di affari, invece che una appendice casuale della ditta madre. Le partizioni politiche e i pregiudizi nazionali hanno un'importanza sempre minore nelle considerazioni preventive. L'esportazione diretta e la fabbricazione *in loco* si fondono sempre piú intimamente nella strategia internazionale delle aziende di grandi o medie dimensioni.

Le grandi compagnie si sono accorte che le loro filiali europee, progettate allo scopo di rimpiazzare le esportazioni dirette, si sono assunte un carico di nuove esportazioni addirittura superiore (v. Appendice, tabella VIII). Ciò è particolarmente vero per industrie come quella chimica, con una vasta gamma di prodotti interrelati. La azienda in Europa importa il prodotto americano semifinito, lo lavora e immette sul mercato un assortimento che comprende tanto il prodotto importato quanto quello fatto in Europa. In altri termini si paga la manifattura in Europa come una testa di ponte per penetrare nel mercato.

Nel settore dell'ingegneria meccanica in particolare, dove una vasta gamma di fabbricanti americani di medie dimensioni è penetrata in Europa fabbricando ogni cosa, dalle pompe a nuovi tipi di parti elettroniche, il costo relativamente basso del lavoro europeo, il risparmio sui trasporti e l'esigenza di assicurare il servizio vicino al cliente sono stati tutti fattori che hanno contribuito a incoraggiare la produzione in Europa. Nella produzione di attrezzature specialistiche l'ampiezza della sca-

TABELLA I

Esportazioni Usa alle filiali europee.
(milioni di dollari)

	1962	1963
Totale esportazioni Usa in Europa	7.106	7.598
a) Esportazioni Usa di manufatti selezionati in Europa ¹	3.680	4.028
b) Esportazioni alle filiali fabbricanti	681	728
esportazioni alle filiali distributrici	610	511
percentuale di b) su a)	35 %	30 %

¹ Compresi quei prodotti finiti di cui si interessa anche la filiale europea.

la è spesso di secondaria importanza. Per il fabbricante americano di un nuovo prodotto non « made in Europe » l'impianto di uno stabilimento in Europa sembra un primo passo ovvio.

Sicché la strategia di una grande azienda oggi giorno non si può definire semplicemente negli esigui termini classici della comparazione dei profitti sul capitale. Dove si danno pochi grandi competitori, questi devono pensare in termini di strategia mondiale per superare i rivali, e per far ciò devono assumere dei punti di vista di sempre maggiore lungimiranza. Il mantenimento o l'accrescimento di una certa quota di mercato può costituire una considerazione più pressante della immediatezza di profitto del capitale. Le pratiche della « competizione oligopolistica », come la definiscono gli economisti, non sono le stesse di una situazione di mercato con un gran numero di piccole aziende. Così una grande compagnia statunitense può investire in Europa per contenere i margini di profitto di un competitor europeo e distorglierne le energie dal mettere a disagio la concorrenza negli Stati Uniti. La Shell, l'Unilever o la Olivetti possono investire massicciamente negli Stati Uniti, a dispetto degli inferiori margini di profitto, allo scopo di mantenere un equilibrio con i loro concorrenti americani. Una compagnia americana di seconda categoria (Chrysler nelle automobili, General Electric nei calcolatori) può operare massicci investimenti in Europa nel tentativo di impedire a un concorrente americano dominante sul mercato (General Motors, Ibm) di raggiungere una posizione di totale supremazia nel nuovo e potenzialmente ricco mercato europeo, cosa che un giorno potrebbe influire sulla sua stessa posizione di concorrente negli Stati Uniti. La più grande compagnia americana per la fabbricazione dei biscotti è entrata nel Mercato Comune in parte per timore che il gigantesco raggruppamento industriale della General Foods potesse arrivarci per pri-

mo. Sicché anche i motivi difensivi oltre a quelli offensivi giocano la loro parte.

Gli investimenti diretti tra regioni sviluppate come l'America e l'Europa spesso servono come mezzi per procacciarsi o per vendere una somma di cognizioni e di capacità tecniche. L'Olivetti è persuasa che il suo investimento in America con la Underwood inizialmente passiva alla fine si è dimostrato remunerativo in quanto mezzo di acquisizione delle tecniche di conduzione americane. L'acquisto di compagnie estere, come per quelle nazionali, può servire a impadronirsi di un nuovo prodotto o di un procedimento o di nuove tecniche, da sfruttare poi con l'aggiunta di capitale e capacità direttive.

La ricerca della diversificazione è un motivo dominante negli affari americani — per distribuire il rischio, per acquistare forza in un fattore del mercato meno vigorosamente battuto dalla concorrenza e per impiegare più diffusamente certe capacità acquisite in un campo particolare. Per una compagnia americana con una cospicua riserva di contante una filiale europea magari in una linea di affari del tutto diversa può rappresentare la soluzione ideale del problema della diversificazione. Ma se si vuole isolare un solo fattore rappresentativo degli investimenti americani in Europa questo è la *forma mentis* espansionistica. Un recente pamphlet Pep ha diviso i dirigenti inglesi in due classi — « chi dorme » e « chi spinge »⁵. La spinta americana verso l'Europa è stata data da uomini la cui filosofia di base è una filosofia di espansione e di creazione di nuovi mercati; essi vedono nell'Europa il grande mercato in espansione del momento.

Tutto ciò riflette un mutato atteggiamento del mondo degli affari americano, una nuova consapevolezza da parte delle ditte americane che il loro mercato è il mondo, e la nuova percezione che per mantenere il passo della concorrenza bisogna afferrare le opportunità che si offrono fuori dall'America. Nei cinque anni dal 1960 al 1965 la Chrysler Corporation per esempio ha cambiato completamente politica diventando un complesso di portata mondiale. Un direttivo nuovo e dinamico ha assunto il controllo, ha fatto invasione nei mercati della concorrenza in America, ha posto le basi di una solida situazione finanziaria e acquistando complessi già esistenti e operando investimenti diretti ha creato un nodo di filiali all'estero, o di consociate, che va dal Sud America alla Francia.

I benefici.

Il capitale americano ha apportato all'Europa grandi benefici. I dieci miliardi di dollari investiti da ditte statunitensi in stabilimenti

⁵ *Sleepers and Thrusters: Political and Economic Planning*, gennaio 1965.

e attrezzature nei tre anni dal 1962 al '64, per esempio, hanno contribuito ovviamente allo sviluppo economico.

Lo stimolo è stato particolarmente prezioso nelle zone arretrate, dove l'effetto degli investimenti originali si è esteso all'esterno rendendo possibile l'utilizzazione di risorse che parevano inutili. Gli americani inoltre si sono dimostrati particolarmente sensibili alle politiche europee di sviluppo nazionale — almeno nelle aree dove i moventi finanziari erano reali e forti. Poco più della metà delle ditte americane venute in Inghilterra dal 1945 sono ubicate nei Distretti di Sviluppo. Una fabbrica inglese di calcolatori in cerca di commesse governative può accorgersi che un concorrente americano, che ha impiantato qualche nuova industria in Scozia, ha dalla sua il Segretario di Stato per la Scozia. In Belgio il 30 per cento degli investimenti del 1963, sotto la legge 1959 per la promozione degli investimenti, erano stranieri, in massima parte americani⁶. Lo stesso dicasi per l'Olanda e il Lussemburgo. Checché ne pensassero i concorrenti, la vecchia città acciaifera di Bochum, in aspra concorrenza con altre città tedesche, è stata lieta di persuadere la filiazione Opel della General Motors a impiantare presso di sé il nuovo stabilimento, soddisfacendo così a delle esigenze di impiego del settore industriale particolarmente sentite. In Francia, la Firestone a Béthune, la Kodak a Chalon-sur-Saône, la Esso con i suoi importanti ritrovamenti petroliferi a Parentis hanno sensibilmente migliorato la vita economica delle zone arretrate.

Le nuove ditte americane cominciano con risorse mobili, pochissimi preconetti geografici e nessuna radice in Europa. Lungi dal rimanere insensibili dinanzi ai piani di sviluppo nazionali o locali esse sono in partenza più aperte a istanze di pianificazione di quanto non siano le ditte europee già esistenti, a patto che vengano usati gli strumenti appropriati; per esempio delle forti agevolazioni fiscali possono essere di grande importanza al fine di persuadere una ditta americana ad aprire in una particolare regione. Ma il controllo del credito ha ovviamente minore importanza nel senso di influenzare le decisioni delle compagnie che posseggano ampie riserve di capitale proprio.

Nelle aree dove già esiste il pieno impiego il valore economico d'un investimento americano può valutarsi dalla misura in cui la produttività è più alta di quanto sarebbe stata se le stesse risorse fossero state usate diversamente. Ci sono prove in gran numero di questo « differenziale della produttività ».

La nuova tecnologia e i nuovi metodi di conduzione sono forse il più grande contributo americano all'economia dell'Europa. Nel suo studio sugli investimenti americani in Gran Bretagna John Dunning⁷

⁶ *Investissements étrangers en Belgique, Rapport 1963*, Ministère des Affaires Economiques.

⁷ John Dunning, *American Investment in British Manufacturing Industry*.

fornisce un lungo elenco dei nuovi processi di produzione e dei nuovi materiali introdotti dalle ditte americane, dalle trasmissioni automatiche per le automobili ai martelli pneumatici per l'edilizia.

Nelle vecchie industrie i nuovi metodi americani hanno provocato sorprendenti aumenti della produttività. I dieci milioni di dollari che la Libby ha deciso di investire in dieci anni nella industria conserviera e dei cibi trattati, nel Bacino del Rodano, hanno già cominciato a rivoluzionare non soltanto il settore specifico degli alimenti in scatola, ma i metodi di *marketing* e di distribuzione della agricoltura francese. Il Governo francese ha ben accolto la iniziativa nonostante le resistenze iniziali della industria alimentare francese. Con eguale intelligenza un articolo di Gerard Burgard nell'editoriale di maggio 1964 de « L'Information Agricole » sosteneva che il capitale americano poteva essere accolto utilmente per aiutare la modernizzazione della stessa agricoltura francese.

Il libro del Dunning fornisce prove inconfutabili del fatto che le ditte americane in Gran Bretagna hanno fatto di piú che dare un medio contributo all'incremento della produttività. Piú della metà delle ditte sentite avevano ampliato la loro quota di mercato. Due su tre esportavano piú della loro produzione pro capite nel settore considerato globalmente; di fatto il 34 per cento per le ditte-campione del Dunning. Per quante ammissioni si possano fare sulle dimensioni delle ditte e altre circostanze particolari, è sempre una cifra impressionante. In media le filiali americane hanno investito due volte e mezzo di piú per uomo impiegato.

L'altezza dei profitti fornisce una prova ulteriore della efficienza delle ditte americane in Europa. Nel 1957 esse detenevano il 5 per cento delle vendite di manufatti in Gran Bretagna, ma pagavano il 10,9 per cento delle tasse⁸ di tutta l'industria, misura dell'altezza dei profitti. Ci sono altre prove. Nel 1964 il profitto sul capitale delle ditte americane in Europa è stato di circa il 14 per cento, addirittura un po' piú alto del profitto in America e ampiamente superiore a quello medio delle compagnie europee. Per esempio nell'industria motoristica le quattro maggiori fabbriche europee ebbero dei profitti sulle vendite oscillanti tra il 2,4 e il 3,8 per cento. I tre piú grandi complessi americani ebbero un profitto sulle vendite che andava dal 4,6 al 9,7 per cento. Ulteriori dati sui profitti si trovano nel capitolo VIII.

La preminenza potenziale della efficienza delle ditte americane può essere stata accresciuta dall'avvento del Mercato Comune. Le grandi compagnie americane con grosse filiali in diversi paesi europei sono piú flessibili e quindi piú capaci di pianificare la produzione e adeguarsi al

⁸ Fonte: *U.S. Business Investment in Foreign Countries*, Dipartimento del Commercio.

nascente Mercato Comune — piú delle ditte europee con una sola sede di base. Cosí la Ibm per molti anni ha integrato la produzione di parti staccate nei suoi differenti stabilimenti europei. La Ford sta organizzando lentamente la sua produzione in tutto il mondo, e per esempio accentrerà la fabbricazione di veicoli industriali per il mercato non-americano negli stabilimenti d'Inghilterra. La concentrazione si è sviluppata lentamente tra le ditte europee, è stata impedita da diversi ostacoli, mentre le ditte americane con filiali in diverse nazioni possono d'un tratto cominciare a organizzare la produzione su scala continentale. Molte hanno anche una rete di distribuzione su scala europea, che è di grande utilità. Già familiarizzatesi con le tecniche su vasta scala di un mercato continentale, esse hanno fatto sí che i consumatori europei beneficiassero del Mercato Comune piú presto di quanto avrebbero fatto da soli. In questo senso gli americani si sono dimostrati piú « europei » degli stessi europei.

La presenza di questi vigorosi nuovi arrivati ha senza dubbio accelerato il ritmo della concorrenza, aiutando cosí anche la produttività europea. Nella produzione di automobili e di pneumatici per esempio, i fabbricanti americani in molte nazioni sono stati il principale fattore mitigante della concorrenza, contestando a un singolo fabbricante nazionale la posizione di predominio di cui avrebbe altrimenti goduto. Lo stesso vale almeno in Inghilterra per certi settori dell'industria chimica. In rami dove c'è già un gran numero di ditte europee gli americani hanno spesso aperto la via per l'introduzione della vasta scala nonché di nuovi metodi, accelerando in tal modo, con la concorrenza, radicali cambiamenti nella struttura dell'industria. Woolworth, all'inizio del secolo, è stato il pioniere degli alti profitti e delle vendite con bassi margini, portando i beni di massa dentro nuovi settori della società britannica. I fabbricanti di trattori nord-americani hanno costretto l'intera industria europea a adottare i metodi su larga scala. La concorrenza americana nell'industria alimentare ha perlomeno avviato la concentrazione dell'industria francese, incredibilmente suddivisa.

Tutto ciò ha avuto ripercussioni sociali oltre che economiche. Woolworth, o anche alcune nuove industrie di servizi di proprietà americana, come quella delle lavanderie a gettone, hanno messo prodotti e servizi nuovi alla portata di una piú vasta cerchia di consumatori europei. La Ibm è stata la prima a introdurre i salari impiegatizi, e benefici accessori, per tutte le categorie di dipendenti in Europa.

Le ditte americane in Inghilterra pagano retribuzioni superiori alla media della concorrenza. Nelle raffinerie di Fawley e Coriton in Gran Bretagna le direzioni americane si sono fatte promotrici di una rivoluzione nella produttività e nei rapporti di lavoro, trattando coi sindacati a livello aziendale e persuadendoli a spazzar via una massa di prescrizioni e di clausole per lo straordinario, in cambio di cospicui au-

menti salariali.

Senza dubbio i radicali metodi di conduzione americani suggeriscono talvolta qualche battuta ironica nei *pubs* locali; senza dubbio qualche imprenditore nei paraggi brontola per i vistosi aumenti salariali che stanno per essere concessi dalle due raffinerie. Tuttavia l'atteggiamento istintivamente democratico dei dirigenti americani e la determinazione ben chiara a concedere reali e generosi aumenti delle paghe sono stati di grande utilità per sbarazzarsi di pratiche rovinose di cui altre industrie britanniche hanno invano tentato di liberarsi per decenni. Gli spregiudicati atteggiamenti d'oltre Atlantico, piú una nuova tecnica sociale, hanno fatto miracolosamente crollare le paure ereditarie e i risentimenti di classe della vecchia societ  europea.

Infine non si pu  trascurare il valore politico che gli investimenti americani hanno per gli europei. Gli avversari dell'investimento diretto straniero sostengono talvolta che esso rende il loro paese troppo gravemente succubo dei suoi ospiti. Ma gli ospiti stessi dipendono in maniera determinante dal paese che li ha accolti. Le ditte americane con interessi in diversi paesi europei hanno un interesse grandissimo nella stabilit  e nella forza dell'Europa, e nel mantenimento di buoni rapporti tra i due continenti. Se talvolta esse cercano di lusingare i Governi europei per una politica a loro favorevole, corteggeranno anche il Governo degli Stati Uniti perch  favorisca delle politiche di amicizia intese a facilitare le relazioni tra i paesi. Gli investimenti diretti rafforzano l'interesse americano per la stabilit  dell'Europa, rafforzando un impegno che la maggior parte dei Governi europei ritengono di vitale importanza. Esso costituisce il cemento nell'unit  del mondo atlantico.

L'accoglienza europea.

Sin dal 1945 la maggior parte dei paesi europei   stata ben consapevole di questi benefici, e infatti hanno fatto il possibile per persuadere le ditte americane a stabilirsi presso di loro. Nei primi anni del dopoguerra le linee politiche dei paesi europei non si scostavano di molto da quelle dei paesi sottosviluppati che cercavano di costituirsi una industria.

Proprio come l'Australia e l'India avevano imposto tariffe di importazione per costringere la General Motors o la Daimler-Benz a impiantare stabilimenti sul loro territorio, cos  il « dollar-gap » rese assiomatico per molti paesi che si dovevano costringere o persuadere le ditte americane a produrre in Europa invece di esportare direttamente. La necessit  pi  impellente in Europa era di salvare la importazione del dollaro, aumentare gli investimenti, spronare lo sviluppo e introdurre nuove

tecniche. Gli investimenti diretti americani parvero rispondere allo scopo. La Gran Bretagna fu per molti anni l'ospite principale. I suoi stessi massicci investimenti d'oltremare (del valore di dieci miliardi di dollari oggi, ovvero due volte gli investimenti all'interno) e le sue tradizioni come mercato di capitale la incoraggiarono a dare il benvenuto al capitale proveniente dall'estero. La gara tra le ditte americane proiettate verso il futuro, coi metodi nuovi di conduzione che esse portavano con sé, parve una medicina di inestimabile valore per la pigra economia britannica. Difficoltà croniche nella bilancia dei pagamenti e un tasso di investimenti sconsigliatamente basso contribuirono a fare del capitale americano il benvenuto per qualunque Governo in carica. In Gran Bretagna, dove gli investimenti diretti sono soggetti alla autorizzazione della Tesoreria e della Banca di Inghilterra, non fu mai rifiutato un permesso nei venti anni dalla fine della guerra. Il trasferimento degli utili è consentito automaticamente.

Tutto ciò ha fatto sí che la Gran Bretagna si vedesse assegnare la fetta piú grossa degli investimenti. Essa era l'unico paese europeo in cui il patrimonio di investimenti americani era uscito dalla guerra praticamente intatto, e ciò parve la migliore garanzia di sicurezza per reinvestirvi nel dopoguerra. La Gran Bretagna significava l'accesso al mercato del Commonwealth. La comunanza di lingua, la comunanza dei sistemi di misura e tutte quelle componenti indefinibili della « special relationship » allora ancora di una certa importanza contribuirono a fare dell'Inghilterra la sede piú ovvia per le grandi ditte americane, e talvolta la base delle loro operazioni di portata mondiale al di fuori dell'America. Nel 1950 la Gran Bretagna ospitava 847 milioni di dollari ovvero quasi la metà del totale degli investimenti americani in Europa (1.733 milioni di dollari). Anche oggi il totale britannico non è di molto inferiore a quello dell'intero Mercato Comune (5.398 milioni di dollari).

Quando l'Europa si riebbe le nazioni del continente cominciarono ad apparire piú attraenti agli americani; la maggior parte di esse tentò con ogni mezzo di accaparrarsi gli investimenti d'oltre Atlantico. Agli inizi del decennio '50 gli olandesi svilupparono per la prima volta un sistema di proprietà industriali e di incentivi fiscali regionali e li offrono agli investitori americani, richiamandone l'attenzione con eleganti opuscoli ed esperti consigli. Piú avanti, sempre nel decennio cinquanta, una politica simile fu adottata anche dal Belgio. Come per la Gran Bretagna, gli investimenti diretti americani sembrarono il mezzo ideale per modernizzare una struttura industriale ancora ottocentesca. Nell'ingegneria e nella farmaceutica, nei calcolatori, nelle macchine per ufficio, nelle automobili, gli investitori americani introdussero prodotti e processi nuovi, integrando i tradizionali settori dell'industria belga, tessuti, acciaio, carbone. Durante gli anni cinquanta gli investimenti americani crebbero piú che in qualunque altra parte nella Germania Occidentale,

richiamati da una economia dinamica e da una politica di assoluta libertà dei movimenti di capitale, senza nemmeno il controllo del cambio praticato dagli olandesi e dagli inglesi. Le ditte americane già da tempo in Germania, come le nuove arrivate, cercarono tutte la loro parte nel « miracolo » tedesco.

In Italia l'inflazione e la instabilità politica scoraggiarono sulle prime gli investimenti americani; ma poi furono approvate due leggi (nel 1948 e nel 1956) che garantivano il rimpatrio dei capitali e dei dividendi. Dopo l'approvazione della seconda gli investimenti americani presero ad affluire su scala piú vasta. Oggi, anche con un governo di centro sinistra, l'Italia è piú avida che mai di investimenti americani, sia per spronare lo sviluppo del Sud depresso sia per migliorare la sua instabile bilancia dei pagamenti.

Persino il minuscolo Lussemburgo ha fatto i suoi particolari, e positivi, passi per farla finita con la economia a risorsa unica (acciaio) mediante il capitale americano. La Dupont, la Goodyear e nuove ditte elettroniche e meccaniche sono state attratte in Lussemburgo da particolari agevolazioni fiscali e dagli sforzi del principe del Lussemburgo, che ha stabilito il suo posto di lavoro a New York.

Insomma negli anni fino al 1958 solo una nazione continuava a scoraggiare gli investimenti americani. Il rigoroso controllo del cambio praticato in Francia era inteso principalmente a frenare l'esodo di capitali dal paese, ma in pratica le complicazioni burocratiche e l'instabilità del franco costituivano un severo « deterrent » per quegli investitori stranieri che erano disposti a superare la barriera delle alte tariffe francesi.

Il voltafaccia della politica francese nel 1958-59, allorché l'avvio del Mercato Comune lanciò una nuova ondata di investimenti americani sul Continente, fu tanto piú rimarchevole. La liberalizzazione dei movimenti di capitale faceva ovviamente parte del falò di restrizioni quando la Francia entrò nel Mercato Comune. In quel periodo le riserve di cambio estero francese erano a un livello miserevolmente basso. Se si fosse potuto attirare del capitale straniero, mediante il nuovo franco stabile, sarebbe stato un notevole contributo al rinsaguamento delle riserve francesi.

Il cambiamento funzionò al di là di ogni aspettativa. Negli anni dal 1958 al '62 i movimenti di capitale diedero un contributo decisivo al graduale aumento delle riserve francesi, che da praticamente nulla passarono a tre miliardi di dollari. Il primo di gennaio del 1959 le restrizioni sull'importazione e l'esportazione di capitale in Francia erano praticamente abolite. Nei quattro anni che seguirono, nonostante gli investimenti stranieri diretti fossero soggetti alla « autorizzazione » della Banca di Francia, le autorità tennero a sottolineare che tale prassi era una pura formalità, che nessuna richiesta sarebbe stata rifiutata. I resi-

denti stranieri potevano anche comprare e vendere liberamente titoli francesi con la sola formalità della dichiarazione per quelli quotati in borsa. I profitti della vendita di titoli inoltre potevano essere trasferiti liberamente.

Il risultato è stato un continuo afflusso di capitale straniero. Una cinquantina di titoli francesi sono quotati sul mercato borsistico internazionale. Parte del capitale che i francesi avevano depositato in Svizzera e altrove rientrò in Francia. Nel 1960 c'era un afflusso netto di 227 milioni di franchi (47 milioni di dollari). Il novanta per cento di questi proveniva da altre nazioni europee; ma metà delle transazioni erano svizzere, e gran parte di queste dovevano essere per conto di americani. Sicché finalmente, anche se in misura modesta, per quanto riguardava gli investimenti in titoli la Francia cominciava a partecipare più sostanziosamente al flusso di capitale americano in Europa. Fra il 1958 e la fine del '62 vi furono in Francia oltre 250 nuovi investimenti americani, più che in qualsiasi altra nazione europea. Le tendenze degli investimenti americani ripartite per nazioni sono illustrate nella tabella J.

Appena il Mercato Comune fu avviato, la propaganda delle singole nazioni in cerca di capitali e cognizioni americane cominciò a essere sostituita da una propaganda « europea ». A New York alcuni membri della Commissione del Mercato Comune parlarono all'uditorio

TABELLA J

Totale degli investimenti diretti Usa in Europa suddivisi per nazioni.
(in milioni di dollari)

	1950	1961	1962	1963	1964
Mercato Comune	637	1.680	3.722	4.471	5.398
Belgio-Lussemburgo	69	192	286	351	452
Francia	217	464	1.030	1.235	1.437
Germania	204	581	1.476	1.772	2.077
Italia	63	252	554	668	845
Paesi Bassi	84	191	376	445	597
Rimanente Europa	1.096	2.471	5.208	5.880	6.669
<i>di cui</i>					
Regno Unito	847	1.974	3.824	4.216	4.550
Svizzera	25	69	553	668	944
Totale europeo	1.733	4.151	8.930	10.351	12.067

Fonte: Dipartimento del Commercio.

americano sulle potenzialità del nuovo vasto mercato — un mercato che si andava espandendo in ragione del cinque per cento annuo anche prima che il Mercato Comune fosse costituito — e invitarono gli americani a fare i loro investimenti diretti nell'area. L'afflusso del capitale americano fu addotto a prova della forza del Mercato Comune e ricevette il benvenuto come contributo allo sviluppo di esso.

Così negli anni del dopoguerra l'Europa aiutò e incoraggiò l'afflusso degli investimenti diretti americani. L'interesse degli americani a partecipare della prosperità e dei mercati generatisi dalla ripresa dell'Europa pareva andare incontro all'interesse degli europei a procurarsi capitali, cognizioni pratiche, dalla economia industriale più ricca del mondo. Come mai quindi questo processo di reciproca utilità ha condotto negli anni più recenti a sbocchi ricorrenti di disagio da parte europea e alla nascita di certi dubbi, pur velati e tuttavia persistenti? Negli ultimi cinque anni alcuni europei hanno cominciato a sentirsi come una specie di « apprendista stregone »: il capitale americano che essi stessi avevano evocato cominciava a sembrare insopportabile. Dietro siffatti sentimenti si nascondono problemi reali, ma anche immaginari, come si cercherà di mostrare nei capitoli che seguono.

II. L'atteggiamento dell'Europa

Se ora l'America ha preso il posto dell'Europa come principale fornitrice di capitale nel mondo, si è anche assunta il ruolo di capro espiatorio. Proprio come nel decennio 1890 era possibile udire in America voci criticanti il peso eccessivo che il capitale europeo aveva nell'economia americana, così nell'Europa degli anni '60 le sorgenti americane di capitale, di nuove tecniche, nonché di nuova concorrenza sono fatte oggetto di critiche.

Alcune critiche sono l'inevitabile reazione al cambiamento: Uno per uno quasi tutti i vantaggi di cui si è parlato nel capitolo precedente hanno sconvolto qualcuno. Se una ditta americana diventa una concorrente e abbassa i prezzi ai consumatori, questo sconvolge i concorrenti. E lo stesso accade se essa aumenta le retribuzioni ed espande la sua quota di mercato. Se si tratta di una industria nuova, qualcuno avrà paura che l'Europa rimarrà asservita alle cognizioni americane. Mentre le massie tedesche beneficiano della concorrenza straniera sul mercato dei detersivi tedesco, concorrenza che ha rotto un tradizionale semi-monopolio e ha portato prodotti nuovi a prezzi più bassi, è fatale che qualcuno rimanga urtato dai nuovi vigorosi metodi pubblicitari che sconvolgono i sobri sistemi precedenti¹. Le critiche aumentano in ragione della forza e della ampiezza della sfida americana, un tributo alla sua azione catalizzante sulla vita europea.

Anche i politici hanno avuto la loro parte nelle recenti critiche. I leaders francesi non condividono il punto di vista di altri europei secondo cui degli stretti legami con l'America, cementati da solidi interessi economici comuni, sono un bene per tutti. La presenza degli americani in Europa, che quelli vedono come fondamento della loro sicurezza, è considerata da taluni in Francia una egemonia straniera. Secon-

¹ V. « Der Spiegel », maggio 1965.

do questo punto di vista l'Europa, per conseguire l'eguaglianza, deve ottenere il massimo dell'indipendenza economica nonché militare dagli Stati Uniti.

In un periodo in cui l'Alleanza è stata politicamente sottoposta a dura prova la tesi economica francese ha trovato risonanze altrove. Quali che siano gli argomenti economici negli ultimi cinque anni c'è stata gente in Europa con una speciale propensione a dare addosso alla « dominazione » americana. In Germania vecchie tendenze nazionalistiche sepolte da tempo sono tornate alla superficie. Come l'impulso verso l'unità europea e atlantica ha cominciato a vacillare, il nazionalismo ha guadagnato terreno.

Infermità politiche di questo genere possono essere curate solo con mezzi politici, mediante reali direttive che sappiano restituire all'Occidente il senso di uno scopo, rinnovando gli sforzi per raggiungere più presto l'integrazione europea, consentendo la partecipazione britannica al Mercato Comune, cercando una sempre più stretta solidarietà atlantica. Finché l'Alleanza rimarrà senza una guida sicura, il vento del nazionalismo e della diffidenza potrà sbatacchiarla dove vorrà.

Ma anche gli argomenti economici meritano un attento esame per separare i problemi veri da quelli falsi. Per prima cosa le energie europee attualmente dirette contro gli investimenti americani, potrebbero essere indirizzate verso fini più costruttivi. In questo capitolo guardiamo più da vicino alcune delle critiche francesi e alcuni dei casi che hanno provocato l'allarme.

Le critiche francesi.

Le critiche dei francesi cominciarono a farsi sentire per la prima volta durante le trattative del Mercato Comune con la Gran Bretagna, trattative che in fin dei conti promettevano, se avessero avuto successo, di esporre l'industria francese a una concorrenza più vasta, nonché di avviare una nuova fase della riduzione delle tariffe atlantiche nel Kennedy Round. Un primo segno di dubbio da parte francese si ebbe in un momento strategico dei negoziati, nella primavera del '62. I francesi si opposero alla tariffa zero sull'alluminio adducendo che in periodi di depressione i grossi produttori nord-americani avrebbero riversato la loro produzione sul mercato europeo. Sulle prime ciò parve protezionismo puro e semplice; ma ben presto venne in luce una considerazione più profonda, fonte di maggiori preoccupazioni: la paura che un siffatto *dumping* potesse alla lunga facilitare una presa di possesso americana dell'industria dell'alluminio europea. Pechiney, il più grosso produttore d'alluminio d'Europa, e l'unico del novero delle grandi ditte nordamericane, trova già difficile espandersi con la stessa rapidità di queste, per motivi puri e semplici di dimensioni finanziarie. Gli inglesi

avevano permesso alle ditte americane di occupare posizioni chiave nella loro industria di finitura dell'alluminio. Tali ditte, sostenevano i francesi, spalleggiate da forniture a basso prezzo dal Nordamerica, sarebbero state il « cavallo di Troia » degli anglosassoni.

Due incidenti verificatisi nell'estate del '62, ognuno con conseguenze di notevole portata sociale, fecero scoccare la scintilla di un più vasto scontento. Il 31 agosto la General Motors annunciava il licenziamento di 685 dipendenti del suo stabilimento di frigoriferi in un sobborgo di Parigi². Dieci giorni più tardi la Remington Rand annunciava che avrebbe fatto a meno di 800 dei suoi 1200 operai impiegati nello stabilimento vicino a Lyons. Entrambe le ditte sostennero che non facevano altro che prendere alla lettera il Mercato Comune, e a tale scopo stavano organizzando su altre basi i loro impianti in Europa. Ciononostante i due provvedimenti, presi contemporaneamente, provocarono un'aspra reazione francese.

Il 14 settembre il ministro dell'Industria, Maurice Bokanowski, rispondendo alle proteste dei sindacati e della stampa, formulava pubblicamente una denuncia. Egli non avrebbe permesso, disse, « che alcune imprese isolate praticassero una politica irresponsabile che non rispetta il contratto sociale che lega un complesso finanziariamente potente alle forze lavorative che esso impiega »³. Il Governo aveva allo studio delle nuove norme per regolamentare i grossi investimenti in Francia, tra cui l'obbligo di consultazione col Governo prima di ogni dichiarazione di sovrabbondanza di manodopera. « In futuro i programmi dei nuovi investimenti, particolarmente di ditte americane, dovranno essere esaminati con la massima cura ».

Ad alcune delle critiche francesi in merito ai fatti della Remington Rand e della General Motors fu facile rispondere. La Remington Rand poté dimostrare che nel convulso mercato della manodopera di allora gli operai licenziati potevano facilmente trovare altri impieghi, e che essa stessa aveva aiutato l'ottanta per cento di essi in tal senso.

Ma una critica fu decisiva. L'annuncio fatto pubblicamente dalla Remington era il primo che il Governo avesse mai sentito sui loro progetti di riduzione del personale. Si addusse, senza negarlo, che la decisione di licenziare gli operai della Remington era pervenuta a mezzo telescrivente dagli Stati Uniti. E qui, a quel che sembrava, si trattava di un caso di « controllo a distanza ». La Remington Rand aveva costruito il suo stabilimento in parte con l'aiuto di un mutuo della « Caisse des Dépôts et Consignations », a partecipazione statale. L'improvviso prov-

² V. Allan Johnstone, *United States Direct Investment in France: An Investigation of the French Charges*, Cambridge, Mass., Mit Press, 1965, per un resoconto più dettagliato.

³ « Le Monde », 17 settembre 1962.

vedimento non parve un mero fatto di brutalità direttiva ma una mancanza di lealtà. Non tutti gli ospiti della Francia, a quanto pareva, avevano imparato che la sovrabbondanza di forze lavorative in Europa deve essere trattata con attenzione e previdenza. E non tutti avevano capito che in Francia ci si aspetta uno stretto rapporto di collaborazione tra industria e Governo.

Nel gennaio 1963 un'ulteriore serie di incidenti eccitò l'opinione pubblica francese. La data è importante. Fu pochi giorni dopo la rottura da parte francese dei negoziati per l'ammissione della Gran Bretagna al Mercato Comune, rottura spiegata in parte dal pericolo che l'Europa potesse cadere sotto il dominio della potenza economica anglosassone. Il 18 gennaio la Chrysler annunciò di avere acquistato il 64 per cento della Simca, la terza industria automobilistica francese. Per quanto la Chrysler non avesse fatto altro che acquistare azioni già detenute da stranieri (Fiat), la mossa indusse il Ministro delle Finanze francese Giscard d'Estaing a rilevare che « non è auspicabile che importanti settori della economia del Mercato Comune dipendano da decisioni esterne »⁴. Il Governo francese invocò una politica di mercato comune che limitasse gli investimenti dall'esterno.

Una settimana dopo l'annuncio della Chrysler fu resa pubblica una proposta della Libby, McNeill e Libby — proposta già sottoposta al Governo parecchi mesi prima — per la costruzione di una fabbrica di conserve alimentari del valore di 6,5 milioni di dollari, nel bacino del Rodano. Pare che la proposta sia passata. L'approvazione fece sorgere una nuova ondata di proteste; proteste da parte della concorrenza, e paure da parte degli agricoltori i quali temevano che la Libby potesse importare le materie prime dall'America. Evidentemente però in questa occasione il Governo francese faceva una duplice considerazione. Riconosceva il contributo che la Libby poteva dare all'economia della regione; essa aveva già speso 160 milioni di dollari per modernizzare l'agricoltura della zona, ma fino ad allora non era riuscita a persuadere le ditte francesi ad approfittare dell'occasione che si presentava per avviare una poderosa industria conserviera. Invece di rifiutare il progetto della Libby, il Governo molto accortamente fece in modo da garantire alla Francia una certa voce in capitolo nella gestione della ditta madre, incoraggiando la Banque de Paris et des Pays-Bas ad acquistare un 20 per cento delle azioni di essa. Il progetto Libby andò avanti. Ora gli agricoltori della zona sono soddisfatti dei regolari contratti, della distribuzione meticolosa e dell'assistenza tecnica fornita dalla ditta.

Il terzo e più significativo incidente dell'inverno 1962-63 fu il caso Machines Bull, caso che andò connesso con la preoccupazione principale del Governo francese — la difesa, e il desiderio di sviluppare

⁴ « Le Monde », 1 gennaio 1963.

un *deterrent* francese indipendente. Machines Bull era il piú grosso fabbricante francese di calcolatori e di elaboratori di dati elettronici, ma come molti fabbricanti di calcolatori in Europa, non aveva fondi sufficienti. Il compito di finanziare una « programmazione » e « della roba delicata » (come i calcolatori) pareva al di là delle sue possibilità. Nell'autunno del '62 la General Electric si offrì di comprare il 20 % delle azioni della Bull, il che avrebbe consentito a questa di aumentare il capitale e ottenere in prestito qualunque altro finanziamento potesse servirle.

Questa volta la richiesta fu respinta — il 6 febbraio 1964⁵. Il ministro delle Finanze dichiarò che il Governo « non poteva accettare la prospettiva dell'acquisto di una parte del capitale della ditta da parte di una compagnia straniera ». Le ragioni del rifiuto non furono rese pubbliche. Poco prima la International Business Machines, la cui filiale francese aveva operato per anni in perfetta armonia col Governo francese, aveva ricevuto dal Governo americano il divieto di fornire un grosso calcolatore per il programma nucleare francese. Un ulteriore umiliante esempio della ventennale esclusione della Francia dalla collaborazione militare anglosassone che gli accordi di Nassau avevano appena deciso di protrarre agli anni settanta. Il Governo francese era risoluto a mantenere il controllo delle rimanenti grosse ditte francesi di calcolatori.

Ma mantenere indipendente la Machines Bull era piú facile a dirsi che a farsi. Per l'estate il Governo francese era in grado di rendersi conto che non esisteva una soluzione puramente « francese » al problema delle Machines Bull. Nel luglio 1964 esso accettava non una partecipazione al 20 % della General Electric, ma un compromesso 50-50 fra le compagnie, compromesso che teneva conto, come si disse, di alcune delle « preoccupazioni » del Governo francese. Per 43 milioni di dollari la General Electric avrebbe ottenuto il 49 per cento di due succursali e il 51 di un'altra. Una quarta unità operante nel settore della difesa doveva rimanere in mani francesi.

Il caso Bull ha una morale. Esso dimostra il fatto, puramente economico, che la Francia non è in grado di sviluppare per proprio conto un'industria di tale livello tecnologico. L'unica soluzione « europea » valida sarebbe stata una compartecipazione con una delle ditte del settore inglesi. Ma la Francia poco prima aveva tagliato la Gran Bretagna fuori dal Mercato Comune, e comunque l'industria dei calcolatori inglese non era ancora entrata nell'ordine di idee. Colloqui tra la Siemens, la Olivetti e la Bull si conclusero con un nulla di fatto. I principali beneficiari dell'intervento del Governo francese furono le banche

⁵ « Le Monde », 6 febbraio 1964.

e gli industriali che si erano accaparrata con poco una quota in una compagnia rimessa in sesto.

Nel frattempo, prima della conclusione dell'accordo con la General Electric, tuttavia quando già s'era cominciato a parlarne, un consorzio di banchieri e industriali francesi aveva preso a interessarsi della Machines Bull, Governo consenziente, apparentemente allo scopo di assicurare alla compagnia una piú cospicua partecipazione francese. Essi aumentarono il capitale della Bull in cambio del controvalore in azioni. Come transazione fu vantaggiosa per il consorzio, ma sleale verso gli azionisti esistenti. Il consorzio infatti acquistò ai prezzi correnti delle azioni che, gonfiate dall'affare con la General Electric, entro tre anni sarebbero valse parecchie volte di piú del valore nominale.

Nondimeno durante il 1964 prese forma una nuova politica francese per gli investimenti americani. Venne chiuso il *bureau d'accueil*, formato nel 1959 per dare il benvenuto agli investitori stranieri. Uomini nuovi sostituirono i funzionari di larghe vedute che avevano rafforzato la legge. Per alcuni mesi le domande americane di investimento diretto furono bloccate. Non si davano veri e propri rifiuti, perché ciò avrebbe rotto il trattato esistente con gli Stati Uniti; semplicemente le domande rimanevano nel cassetto del ministro delle Finanze.

Dietro il nuovo atteggiamento francese stanno rivolgimenti economici di superiore entità. Tra il 1958 e il '62 la bilancia dei pagamenti francese si era trasformata e il capitale americano non era piú cosí vivamente ricercato per rimpinguare un erario esausto: ormai la Francia aveva ampie riserve di cambio e poteva usare la sua forte posizione creditoria come un'arma diplomatica. Di fatto economicamente il flusso di capitale americano, una volta benvenuto sostegno, era ora considerato imbarazzante sotto diversi aspetti.

Agli inizi del 1963 c'erano indizi che il boom francese stava per sfuggire al controllo. La nuova scuola ortodossa di dirigenti finanziari cercò di frenare l'inflazione con la classica compressione dei crediti. Ma l'influsso del capitale americano continuava a crescere minando, come si disse, le misure antinflazionistiche.

I dubbi francesi furono rafforzati dal peggiorare della posizione concorrenziale dell'industria francese. Per il 1961 i vantaggi concorrenziali della svalutazione del '58-'59 sembravano in parte esauriti. Il costo della vita aumentò del 19 per cento tra il '58 e il '61. La concorrenza delle ditte americane nonché di quelle del Mercato Comune si faceva sempre piú pesante, e tutto ciò si rifletteva sull'equilibrio commerciale con gli Stati Uniti.

Come i margini di profitto delle ditte francesi si contrassero ed esse cominciarono ad avere crescenti difficoltà nel finanziare gli investimenti, qualcuno avvertí inevitabilmente che la bilancia pendeva in favore degli americani, con le loro ampie riserve di liquido e i bassi tassi

un *deterrent* francese indipendente. Machines Bull era il piú grosso fabbricante francese di calcolatori e di elaboratori di dati elettronici, ma come molti fabbricanti di calcolatori in Europa, non aveva fondi sufficienti. Il compito di finanziare una « programmazione » e « della roba delicata » (come i calcolatori) pareva al di là delle sue possibilità. Nell'autunno del '62 la General Electric si offrì di comprare il 20 % delle azioni della Bull, il che avrebbe consentito a questa di aumentare il capitale e ottenere in prestito qualunque altro finanziamento potesse servirle.

Questa volta la richiesta fu respinta — il 6 febbraio 1964⁵. Il ministro delle Finanze dichiarò che il Governo « non poteva accettare la prospettiva dell'acquisto di una parte del capitale della ditta da parte di una compagnia straniera ». Le ragioni del rifiuto non furono rese pubbliche. Poco prima la International Business Machines, la cui filiale francese aveva operato per anni in perfetta armonia col Governo francese, aveva ricevuto dal Governo americano il divieto di fornire un grosso calcolatore per il programma nucleare francese. Un ulteriore umiliante esempio della ventennale esclusione della Francia dalla collaborazione militare anglosassone che gli accordi di Nassau avevano appena deciso di protrarre agli anni settanta. Il Governo francese era risoluto a mantenere il controllo delle rimanenti grosse ditte francesi di calcolatori.

Ma mantenere indipendente la Machines Bull era piú facile a dirsi che a farsi. Per l'estate il Governo francese era in grado di rendersi conto che non esisteva una soluzione puramente « francese » al problema delle Machines Bull. Nel luglio 1964 esso accettava non una partecipazione al 20 % della General Electric, ma un compromesso 50-50 fra le compagnie, compromesso che teneva conto, come si disse, di alcune delle « preoccupazioni » del Governo francese. Per 43 milioni di dollari la General Electric avrebbe ottenuto il 49 per cento di due succursali e il 51 di un'altra. Una quarta unità operante nel settore della difesa doveva rimanere in mani francesi.

Il caso Bull ha una morale. Esso dimostra il fatto, puramente economico, che la Francia non è in grado di sviluppare per proprio conto un'industria di tale livello tecnologico. L'unica soluzione « europea » valida sarebbe stata una compartecipazione con una delle ditte del settore inglesi. Ma la Francia poco prima aveva tagliato la Gran Bretagna fuori dal Mercato Comune, e comunque l'industria dei calcolatori inglese non era ancora entrata nell'ordine di idee. Colloqui tra la Siemens, la Olivetti e la Bull si conclusero con un nulla di fatto. I principali beneficiari dell'intervento del Governo francese furono le banche

⁵ « Le Monde », 6 febbraio 1964.

d'interesse in patria. Facendosi la situazione piú stringente un numero sempre maggiore di imprese familiari si trovò finanziariamente alle corde. Se dovevano raccogliere la sfida del Mercato Comune avevano assoluto bisogno di una iniezione di capitale; ma non avevano i mezzi per procurarsene. Gli investitori americani, che cercavano un punto di appoggio in Europa, erano dei partner ideali. Ciò che gli industriali francesi non seppero capire fu però che la congiuntura economica aveva colpito anche i margini di profitto delle aziende americane in Francia. Nel 1964 il loro tasso di guadagno in Francia fu appena del 6 per cento contro una media dell'11 per cento in tutta Europa⁶. Il fatto, insieme con il cambiamento nella politica del Governo francese contribuisce a spiegare la caduta degli investimenti americani in Francia nel 1965.

Nel 1963-'64 tuttavia le crescenti difficoltà della industria francese sembrarono coincidere con una sempre piú vasta penetrazione nell'economia francese delle ditte americane. La prima ondata di investimenti americani in Francia dopo il 1959 era venuta principalmente da grosse ditte dei settori chiave dello sviluppo. Ma come gli americani estesero i loro investimenti ad altri campi, quali l'industria alimentare che fino ad allora era stata poco considerata, si trovarono in concorrenza con piccole ditte francesi per niente abituate alla concorrenza internazionale e con abitudini sociali altrettanto aliene dai sistemi d'oltre Atlantico.

I settori piú arretrati dell'economia francese, come quello alimentare (solo nel commercio dei biscotti ci sono 450 ditte), sono proprio quelli che possono trarre maggiori benefici dal pungolo della concorrenza e dei nuovi sistemi; ma è proprio in siffatte industrie che i mutamenti riescono piú dolorosi. Quale industria, dopotutto, potrebbe simbolizzare la vita della Francia meglio di quella alimentare? « La nostra industria è legata all'agricoltura, una delle basi della vita nazionale » fece notare un funzionario di una organizzazione dell'industria alimentare francese. « Non si può avere un innalzamento negli acquisti e nei metodi di lavorazione e distribuzione senza un capovolgimento della struttura della agricoltura stessa. Non bisogna correre troppo ».

La verità è che la liberalizzazione della economia francese del 1959 è stata in parte a fior di pelle. Una nuova generazione di dirigenti giovani, talvolta istruiti all'americana, assume posizioni sempre piú liberali e dinamiche, ma dopo decenni di protezionismo non si può pretendere che tutte le imprese francesi — e ce ne sono circa 800.000 a carattere familiare⁷ — apprezzino il pungolo della concorrenza americana.

⁶ *Profitability of U.S. Foreign Investment*, New York, Business International, ottobre 1965, p. 332.

⁷ H. Ehrmann, *Organized Business in France*, Princeton University Press, 1957.

A ciò si unì nel 1965 un problema di ben altra portata: il futuro del sistema monetario internazionale. Gli acquisti americani di compagnie europee erano finanziati — sostenevano i francesi — non da esportazioni duramente guadagnate, bensì da un deficit permanente nella bilancia dei pagamenti, reso possibile solamente dal ruolo chiave del dollaro nella finanza mondiale. L'America, si sosteneva, non ha fatto che stampare dollari, comprare le imprese francesi e poi chiedere ai creditori di non convertire i dollari in oro. Questo punto è trattato diffusamente nel capitolo VIII.

La sinistra francese si unì alle destre nelle critiche agli investimenti americani. Alcuni sostenevano che tali investimenti sfuggivano al controllo della pianificazione europea; altri, che era deleterio per interi settori dell'industria europea essere « dominati » dall'estero. Alcuni, che le ditte americane potevano finire per instaurare monopoli; altri, che la concorrenza era troppo violenta.

Particolare irritazione causò l'aumento dei tentativi di rilevazione d'azienda. Giudicando dalle apparenze mentre le ditte americane che costruivano un nuovo stabilimento apportavano un beneficio all'economia francese così non era per quegli investitori che si limitavano a rilevare una ditta già esistente. Gli acquisti di ditte nel 1964 rappresentavano solo un quarto del flusso del nuovo capitale americano in Europa, ma (v. tabella G) era già un aumento sensibile rispetto all'anno precedente.

Nonostante tutto il bando francese degli investimenti non durò a lungo. La base legale sulla quale si fondava era incerta. Le restrizioni andavano contro il Treaty of Establishment della Francia con gli Stati Uniti e al tempo stesso contro il Code of Liberalization of Capital Movements dell'Ocse. L'articolo V (sezione 1) del Treaty of Establishment dichiara esplicitamente che ai cittadini dell'altra nazione contraente sarà permesso:

a) Fondare e mantenere succursali, agenzie, uffici, fabbriche e ogni altro stabilimento necessario alla conduzione degli affari.

b) Organizzare le compagnie sotto le leggi generali della detta Alta Parte Contraente, nonché acquistare interessi maggioritari in compagnie della detta altra Alta Parte Contraente.

c) Controllare e dirigere le imprese che essi hanno fondato o acquistato.

A dette imprese devesi riservare un trattamento non inferiore a quello delle ditte nazionali.

Solo nel campo delle comunicazioni, dei trasporti aerei e marittimi, in quello bancario, elettrico e di sfruttamento delle risorse naturali i due Governi si riservano il diritto di limitare la misura della proprietà

e del controllo straniero (Art. V, sez. 2). Con le restrizioni imposte agli investimenti americani il Governo francese violava semplicemente il Trattato.

La convenzione Ocse sui movimenti di capitali è meno categorica e tuttavia anch'essa è stata violata. L'articolo II dispone che ai membri sarà « concessa ogni autorizzazione necessaria per la conclusione o l'esecuzione di transazioni, e per i trasferimenti » specificati nella « Lista A » della convenzione. La voce I della Lista A sono gli Investimenti Diretti.

Le uniche eccezioni ammesse sono là dove l'investimento diretto abbia I) « carattere meramente finanziario e sia inteso esclusivamente a consentire al nuovo investitore l'accesso indiretto al mercato monetario o finanziario di un altro paese », ovvero se II) « in considerazione dell'entità dell'investimento o di altri fattori, una specifica transazione riesca di eccezionale detrimento per gli interessi del Membro interessato ». C'è una clausola generale (Art. 3) che consente ai Membri di promuovere azioni « per salvaguardare fondamentali interessi di sicurezza », ed è anche prevista (Art. 7) la possibilità di ritornare sul codice per ragioni di bilancia dei pagamenti. Ma quando alcuna di dette clausole sia invocata, il paese dissidente è richiesto di « darne immediata notifica all'Organizzazione » per metterla in grado di esaminare il caso e vedere se le restrizioni sono giustificate.

Il Governo francese ha ommesso di conformarsi al requisito di « informare l'Ocse ». La segreteria dell'Ocse ha più volte avanzato richiesta di spiegazioni. Le risposte sono state un evasivo miscuglio di promesse ufficiali che si sarebbe provveduto in merito, e di richieste private di non insistere troppo sull'argomento: si lasciava intendere che le cose si sarebbero aggiustate, ma intanto non serviva a nulla agitare l'opinione pubblica. Curiosamente il Governo americano non protestò mai ufficialmente contro le violazioni dei trattati. Apparentemente nessuna singola ditta che abbia ricevuto un rifiuto ha anche chiesto al Governo degli Stati Uniti di prendere provvedimenti. Si capisce perché le autorità francesi fossero tanto attente a porre la loro nuova politica sotto forma di azioni dilatorie, appoggiate da richieste alle ditte affinché ritirassero le domande. I rifiuti espliciti furono pochi, ma la maggior parte dei richiedenti rinunciarono semplicemente.

Con tutto il successo di questa tattica temporeggiatrice era chiaro che ogni decisione francese di irrigidirsi nella posizione e renderla restrittiva per sempre avrebbe sollevato nuovi problemi legali e diplomatici. In pratica il bando totale degli investimenti non durò a lungo. Economicamente la Francia non poteva ignorare completamente i vantaggi degli investimenti americani. E più di tutto una politica nazionale di restrizioni è destinata a diventare autolesionistica all'interno del Mercato Comune fintantoché i colleghi della Francia rimarranno su posizioni libe-

rali e di fatto incoraggeranno con ogni mezzo gli investimenti americani, come sta facendo il Belgio.

All'inizio dell'estate 1965 si cominciò a decidere delle domande che erano rimaste insabbiate, ma ora si applicavano nuovi criteri. I progetti che intendono soltanto rilevare una industria già esistente saranno rifiutati a meno che non apportino nuovi ritrovati tecnici e contribuiscano allo sviluppo regionale. Nei primi nove mesi del 1965 gli americani assunsero 39 nuove iniziative economiche in Francia (filiali, rilevamenti, accordi di concessione di licenze esclusive), contro le 65 del periodo corrispondente del 1964 e le 78 del 1963⁸. È soltanto onesto aggiungere che le ditte americane esistenti in Francia continuano a operare come prima.

Il pensiero del ministro dell'Industria francese era sintetizzato in un rapporto al Primo Ministro, in luglio, il quale diceva che gli investimenti stranieri in Francia non erano « eccessivi », e si dichiarava contrario a una politica di « completo ostracismo », la quale avrebbe comportato delle ritorsioni e poteva privare la Francia di alcuni benefici economici. Ma c'era un reale pericolo che le ditte francesi potessero diventare « satelliti » di grandi complessi stranieri, mentre la supremazia tecnologica, e con essa lo sviluppo economico, si sarebbero concentrati all'estero. Di qui l'esigenza di praticare una politica selettiva incoraggiando certi investimenti ed impedendone altri, mentre doveva farsi il possibile per accelerare i tempi della ricerca e la formazione di più vaste unità all'interno della stessa industria francese.

Al tempo stesso il Governo francese continua a far pressione per lo sviluppo di una politica degli investimenti americani nel Mercato Comune, politica che secondo le sue vedute dovrebbe essere alquanto restrittiva o comunque selettiva. Che possibilità ha di persuadere in tal senso i cinque partners?

I dubbi della Germania.

A livello governativo praticamente nessuno. Tutti e cinque i Governi sono sufficientemente convinti dei benefici economici degli investimenti americani, e sufficientemente impegnati col codice Ocse di liberalizzazione dei movimenti di capitale per opporsi a ogni rilevante chiusura di porte.

Dopotutto politicamente i cinque partners della Francia non ne condividono il desiderio di escludere l'America dall'Europa. Di fatto per la Germania l'impegno dell'America in Europa è una delle mire di base della sua politica; e l'investimento di capitale americano in Europa serve allo scopo. Per i tedeschi, a differenza dei francesi, esiste

⁸ Fonte: « L'Europe, Bulletin on Interpenetration », No. 299, ottobre 1965.

una predisposizione politica in questo senso, che ha sostenuto le politiche economiche liberali e internazionalistiche che hanno guidato la Germania Occidentale dal 1948. Ma critiche agli investimenti americani se ne possono sentire in tutti i cinque paesi della comunità, se non altro da parte di certi settori privati dell'economia. Come gli atteggiamenti francesi, anche queste meritano seria considerazione.

Le perplessità degli ambienti industriali sono forse le maggiori in Germania. Un vice-presidente della American Express Company⁹, scrivendo sugli ostacoli agli investimenti Usa all'estero, ha fatto una rassegna degli atteggiamenti del pubblico rilevati in Europa nel 1961:

« Una recente indagine dei pareri del pubblico su gli affari americani in Francia e in Germania ... ha mostrato che il 58 per cento dei francesi erano contrari a incoraggiare la fondazione di ditte americane in Francia, e solo il 24 per cento era favorevole. In Germania il 49 per cento era contrario e solo un 19 per cento propendeva a favore ».

Continuava dicendo che siffatti dubbi nascevano principalmente dalla paura della dominazione e dall'ansietà circa la possibile dissoluzione di un modo di vita.

A Bonn come a Parigi le chiacchiere sulla mancanza di tatto degli investitori americani sembrano montare di tanto in tanto, generate solitamente da qualche caso individuale.

Quello citato con maggiore frequenza è la Deere-Lanz. Nel 1959 la fabbrica di trattori Deere-Lanz dovette fermare la produzione a causa di uno sciopero non autorizzato¹⁰. Il suo proprietario americano, John Deere, nel tentativo di riorganizzare la produzione, non aveva voluto ascoltare una richiesta della commissione interna per un supplemento di quindici minuti nell'intervallo per la colazione. Tale atto, si dichiarò, andava oltre le caratteristiche di una energica conduzione aziendale, e violava il regolamento di co-determinazione.

Agli occhi della concorrenza la Deere-Lanz ha la sfortuna di simbolizzare un altro fallimento. Deere arrivò tardi sul mercato europeo dei trattori, che già sta finendo di espandersi. Sicché per poter sfondare è stato costretto a gestire in perdita per parecchi anni, finanziando il suo sforzo con i profitti in America. È questo genere di azioni che ispira a certi europei la paura che nel gioco con gli americani i dadi siano truccati. « E se una compagnia come la General Motors usasse le sue enormi risorse finanziarie per mettere al tappeto i concorrenti in Europa gestendo in perdita? », si chiedono voci su voci. La General Motors potrebbe regalare la intera produzione Opel 1965 e ancora conservare un profitto di un miliardo di dollari!

⁹ John W. Houser, *The Delicate Job of American Management Abroad*, in *Advanced Management - Office Executive*, gennaio 1962.

¹⁰ « Frankfurter Allgemeine Zeitung », 19 marzo 1959.

La stessa General Motors ha suscitato commenti sfavorevoli nel luglio 1963 quando sette direttori tedeschi dell'Opel furono rimpiazzati con americani. I giornali rispettabili si lamentarono che gli americani in Germania vivessero in un mondo loro. Gli investitori americani, si disse, non dovrebbero tenere delle conferenze stampa in « americano » allorché annunciano i loro progetti.

Un altro importante *cause célèbre* in Germania furono i lunghi negoziati tra la Socony-Mobil e la Gbag, la piú grande ditta tedesca di estrazione carbonifera, che ora ha sostanziali interessi negli olii minerali. Quasi tutto il capitale versato di ditte tedesche che si occupano completamente della distribuzione e della raffinazione del grezzo in Germania è in mani straniere (per quanto meno della metà agli americani). L'unica eccezione notevole è la Gelsenkirchener Bergwerks AG, che nel primo dopoguerra cercò di allargare il campo delle sue attività rilevando il 47 per cento della rete di distribuzione della benzina Aral, la piú grande rete indipendente della Germania Occidentale.

La Gbag tuttavia sin dall'inizio era rimasta dipendente da altri per le forniture di petrolio greggio; e nel 1950 stipulò un contratto a lunga scadenza con la Socony-Mobil, a quello che allora parve un prezzo piuttosto favorevole. Il crollo del mercato mondiale dal 1957 tuttavia ha ridotto tale prezzo favorevole a un pesante fardello, e la Gbag ha avviato negoziati con la Aral per sbarazzarsi dell'obbligazione cedendo alla Socony-Mobil una quota della rete di distribuzione Aral¹¹.

Per un certo tempo parve possibile concludere un affare reciprocamente soddisfacente. Ma tutta la storia ha lasciato un brutto sapore in bocca ai tedeschi¹². Si è avuta l'impressione che un colosso straniero fornitore di greggio abbia esercitato pressione sulla Gbag aprendosi così a viva forza la strada nel sistema di distribuzione della benzina senza praticamente rimetterci una lira. Si è addirittura temuto, senza ragioni ma tuttavia lo si è fatto, che un giorno o l'altro la stessa Gbag potesse essere rilevata. Un passo del genere, che avrebbe consegnato non solo il rimanente dell'industria petrolifera ma anche una grossa fetta di quella carbonifera in mani straniere, certamente sarebbe impedito dal Governo tedesco. L'affare Socony-Gbag fu ostacolato per un certo periodo dalla Hibernia, un'azionista minore della Aral, in cui ha una partecipazione anche il Governo tedesco. Senza dubbio gli interessi della Hibernia erano in parte egoistici — il desiderio di cavarne qualche vantaggio per se stessa sotto forma di concessioni di greggio; ma il Governo approfittò di quella battuta di arresto, nell'autunno del 1965, per fondare un nuovo consorzio di compagnie comprendente anche la Gbag e la Hibernia, allo scopo di sfruttare le promettenti riserve

¹¹ « Börsenzeitung », 14 luglio 1965.

¹² « Die Welt », 14 luglio 1965.

di gas naturali della Germania. In poche parole, il Governo tedesco ha interesse a mantenere in mani tedesche almeno alcune delle principali forze del mercato dell'energia.

Anche un altro lieve incidente del 1965 merita di essere ricordato. Gli americani hanno ora interessi, o rapporti di collaborazione tecnica, con ognuna delle nuove fabbriche di aeroplani tedesche, eccetto una¹³. Ma quando una ditta americana si offrì di comprare quest'unica isolata, Hamburger Flugzeugbau, ministro della Difesa di Bonn, puntò i piedi e dichiarò che almeno una ditta di quel settore chiave della difesa doveva rimanere in mano tedesca. Evidentemente c'entravano delle semplicissime considerazioni politiche. A dispetto della stretta dipendenza della Germania dall'America per quanto riguarda la difesa, si voleva mantenere se non altro un certo grado di autosufficienza in questa importantissima industria bellica.

Siffatti incidenti in Germania non hanno portato, né è prevedibile che portino, ad alcun genere di politica restrizionistica. L'interesse della Germania Occidentale nel libero flusso del capitale e nell'impegno americano in Europa è troppo forte. I leaders del mondo affaristico tedesco riconoscono che un gran numero di ditte americane e di altri paesi operano in mezzo a loro senza attriti sociali, impiegano personale tedesco in tutti i gradi della gerarchia e danno un contributo notevole allo sviluppo economico del paese. Delle 161 ditte con capitale di oltre un milione di DM e nelle quali gli americani detengono interessi maggioritari, 110¹⁴ avevano nel 1964 direttori tedeschi; il che dà la prova lampante che un caso come quello dell'Opel, in cui direttori tedeschi furono sostituiti con direttori americani, costituisce l'eccezione piuttosto che la regola. Molte filiali americane sono membri attivi delle associazioni di commercio tedesche. Esse sono ben accolte, e accettate come componenti utili della vita del paese.

La forza dell'industria tedesca inoltre fa sì che le si presti fiducia. La Germania come la Gran Bretagna ha un maggior numero di ditte che per dimensioni e qualità possono fronteggiare le equivalenti americane, di quante non ne abbia la Francia. La loro solidità le rende sicure nell'intrapresa di equilibrati rapporti con le ditte americane. Così che, mentre la Machines Bull è inevitabilmente un partner inferiore della General Electric, l'accordo della Siemens con la Rca per uno scambio di cognizioni è un rapporto *inter pares* senza alcuna prospettiva che la Rca finisca per annettersi il potente collega tedesco. E così per la Otis e Demag, la A.O. Smith e Mannesmann, la Armco e Thyssen, la Krupp e la Cummins Motors. In queste associazioni tra giganti esiste un flusso

¹³ Messerschmidt-Lockeed: Vereinigte Flugtechnische Werke - North America; Bolko-Siebelwerke - Boeing; Dornier-Douglas (ancora in fase di negoziazione).

¹⁴ Fonte: Ambasciata americana a Bonn.

nei due sensi di cognizioni e vantaggi. Nessuno dei due ha paura di essere dominato dall'altro, nessuno ha la tentazione di annettersi l'altro iniettando parte del suo capitale e del suo dinamismo nel collega piú giovane e piú debole. La morale è chiara per l'Europa: *l'associazione funziona quando entrambi i soci sono forti.*

E tuttavia nel piú vasto contesto della favorevole accoglienza riservata agli investimenti americani i tedeschi hanno formulato certe riserve. Una è la politica delle fonti di energia, ritenuta decisiva per la conduzione di una economia. Spinti in parte dal caso Gbag molti tedeschi sostengono che le chiavi della energia devono rimanere in mano tedesca. È verosimile che una opzione americana sulla Deutsche Erdöl venga bloccata. Tale contesa sulle fonti di energia è in realtà un esempio particolare dei piú vasti problemi del monopolio e della concorrenza. La sua validità sarà discussa nel capitolo IV.

Alcuni eminenti tedeschi si preoccupano anche, come i francesi, di una eventuale supremazia americana nelle nuove industrie ad alto livello tecnologico. Per esempio non vogliono che l'intera industria dei calcolatori rimanga in mano agli americani. Fino a ora quando se ne è presentata la necessità le grandi ditte tedesche quali la Siemens, a somiglianza di quelle francesi e inglesi, hanno trovato molto piú conveniente unirsi agli americani che ai colleghi europei. Nondimeno le preoccupazioni tedesche richiamano una generale inquietudine di tutta l'Europa. La supremazia nei nuovi settori industriali che costituiscono i cardini dello sviluppo dovrà rimanere una prerogativa americana?

Tra tutte le perplessità degli ambienti affaristici tedeschi la piú diffusa è la sensazione che le semplici dimensioni dei concorrenti americani conferiscono loro un enorme vantaggio contro le ditte europee. Il caso della Deere-Lanz è spesso citato a esempio del fatto che le grosse ditte americane sono disposte a gestire le loro filiali in perdita, attingendo dalle loro massicce riserve di liquido. L'assalto della Procter and Gamble al mercato dei detersivi ha fatto dire a un importante banchiere che « quando una grossa ditta americana decide di conquistare una certa quota del mercato, ci riesce », sottintendendo, « quali che siano i mezzi cui deve ricorrere ». I capi dell'industria tedesca non concludono da tutto questo che la concorrenza americana debba esser tenuta lontana; ma parecchi hanno l'impressione che il pronostico sia loro sfavorevole per il semplice fatto delle dimensioni delle ditte americane. Essi si lamentano frequentemente delle barriere commerciali non-tarifarie degli americani, sostenendo che la battaglia della concorrenza non è condotta ad armi pari.

Fuori dalla Germania e dalla Francia anche se in maniera diversa si sente ancora mormorare contro gli investimenti americani. La banca centrale d'Olanda si preoccupa degli annessi effetti inflazionistici dell'immissione di capitale americano. La sinistra italiana critica qualun-

que capitalista, americano o italiano. Persino in Gran Bretagna si aspetta un *faux pas* nelle decisioni di qualche filiale americana per avanzare un'istanza di « controllo da lontano ». Mentre la partecipazione Chrysler nel gruppo Rootes è stata accettata come mezzo per salvare una delle più piccole fabbriche di automobili inglesi, un'opzione americana diciamo per la Bmc scatenerrebbe una violenta opposizione e con ogni probabilità verrebbe bloccata. In tutta l'Europa sussistono reali preoccupazioni circa le dimensioni delle ditte americane in confronto alle europee. La Common Market Employers Association per esempio pubblicò nell'estate del '65 una « tabella confederata » nella quale si mettevano a raffronto le dimensioni delle ditte americane ed europee, traendone conclusioni allarmanti ¹⁵.

Riesame degli argomenti.

Che fondamento hanno dunque queste critiche? Alcuni sostengono che il capitale americano favorisce l'inflazione in Europa. A giudicare dalle apparenze la tesi fa acqua. In un paese come la Francia l'importazione di capitale americano nel 1964 è stata equivalente allo 0,5 per cento della riserva monetaria e a meno del 5 per cento del totale degli investimenti. Tuttavia bisogna riconoscere che la differenza tra stabilità e inflazione spesso dipende da percentuali minime; negli Stati Uniti per esempio un 4,5 per cento di disoccupazione (con tutto quello che ciò implica circa il livello degli investimenti) sembra significhi stabilità dei prezzi, il 3,5 inflazione. Sicché alcuni hanno voluto vedere nel capitale americano in Francia la goccia che ha fatto traboccare il vaso. Di fatto l'immissione di capitale americano non può essere considerata la goccia estrema: in termini veramente economici sono le avventure meno vantaggiose che costituiscono l'ultima goccia. Ogni banca nazionale che si rispetti sa come neutralizzare il flusso di un capitale ritenuto inflazionistico, con provvedimenti intesi a prevenire che le avventure veramente marginali sfuggano dalle mani. Allo stesso modo non si dovrebbe versare tante lacrime sulla responsabilità americana (taglio delle esportazioni di capitale) dell'attuale ristrettezza del mercato monetario europeo. Sul continente le banche nazionali con le loro ampie riserve valutarie non devono avere inibizioni internazionali di sorta ad allentare le restrizioni creditizie.

Anche la questione dei tassi di cambio può essere licenziata. Alcuni tedeschi sostengono che la sopravvalutazione del dollaro permette agli americani di comprare con poco le ditte europee. Questa è esattamente l'impressione opposta a quella che hanno i francesi, per i quali

¹⁵ *L'Europe face à la concurrence des entreprises mondiales*, Losanna, Union des Industries de la Communauté Européenne, 1965.

i prezzi commerciali degli americani si vanno facendo sgradevolmente competitivi. Se è valida la tesi tedesca e lo è quella francese l'unica conclusione che se ne può trarre è che la questione va rivista. C'è da dubitare se non sia proprio questo ciò a cui mirano coloro che hanno sollevato la questione. La verità è che siccome negli ultimi cinque anni i prezzi in Europa sono cresciuti mentre in America sono rimasti stabili, il potere d'acquisto del dollaro in Europa si è deteriorato mentre la competitività degli americani è aumentata. Sicché le paure francesi circa la capacità competitiva americana vanno diventando più consistenti mentre l'argomento sostenuto dai tedeschi è superato.

Più seria è la tesi che il sistema valutario chiave e il deficit dei pagamenti americano favoriscono l'esportazione di capitale dall'America rendendo in tal modo più facile agli americani l'acquisto delle ditte europee. Dopotutto è indiscutibile che il ruolo del dollaro quale valuta di riserva concorra a conferire agli Stati Uniti una posizione particolare di fornitori di capitale nel mondo. L'argomento è trattato nel capitolo VIII.

Poi viene tutta la faccenda delle dimensioni e della strutturazione dell'industria. Se le ditte americane « dominano » un particolare settore dell'economia europea si restringerà con ciò la concorrenza fino all'instaurazione di un monopolio? Il solo fattore dimensionale è sufficiente per porre gli americani in vantaggio, e l'equilibrio può essere ristabilito? Che regole semplici ci sono per accertarsi che il gioco sia condotto lealmente? Queste domande saranno discusse nel capitolo III, che analizza i settori specifici, e nel IV che stabilisce alcuni principi. Strettamente legata a questi problemi industriali è una questione più fondamentale. Come può l'Europa esser sicura che i progressi tecnologici non rimangano concentrati negli Stati Uniti, con effetti disastrosi per lo sviluppo europeo? Le spese del Governo federale in certi settori industriali legati alla difesa hanno contribuito a rafforzare siffatta supremazia americana, « distorcendo » in un certo senso l'equilibrio tra Europa e America? Tale è l'argomento del capitolo V.

E ancora, le ditte europee sono costrette a rivolgersi all'America per forniture di capitale, data la debolezza costituzionale del mercato di capitale europeo. Nel capitolo VI si discutono i rimedi a questo stato di cose.

In termini di economia classica il capitale può propriamente scorrere dall'America all'Europa per un periodo di anni, attirato dai lauti guadagni promessi dall'applicazione delle tecniche americane in questo mercato nuovo in rapida espansione. Il processo è vantaggioso per entrambe le parti. Ma la teoria classica ipotizza anche la concorrenza perfetta, per guidare le azioni degli uomini di affari, e la « mano invisibile » dello standard dell'oro, che agisce con eguale forza su tutti. Oggi giorno l'industria, e specialmente quella ad alta tecnologia, è guidata,

aiutata e tassata dai Governi, mentre le grandi ditte che giocano la parte dominante negli investimenti diretti vivono in un mondo di oligopolio. Il sistema internazionale dei pagamenti non è sorretto dallo standard dell'oro ma da quello della convertibilità del cambio dell'oro, nel quale due valute chiave detengono una posizione di privilegio e di responsabilità. Le preoccupazioni economiche europee più logiche a proposito degli investimenti americani derivano principalmente da queste imperfezioni — l'imperfezione costituzionale del mercato di capitale europeo, le falle nel nostro sistema di concorrenza — e dagli interventi statali.

Dietro a quasi tutte le ansie degli europei risiede una paura più profonda, cioè che il divario tecnologico ed economico tra America e Europa si va addirittura estendendo. Gli anni del « miracolo » europeo sembrano finiti mentre la fantastica economia americana cresce ora più che mai. Finirà per instaurarsi uno squilibrio permanente dei poteri economici? Le preoccupazioni per il futuro del mondo avranno le loro radici negli Stati Uniti? L'Europa si trova di fronte a una situazione di dipendenza permanente dalla tecnologia americana?

Dietro a tali domande ci sono impressioni umane e politiche, oltre che considerazioni economiche. Mentre gli europei ammettono i benefici economici degli investimenti diretti americani, naturalmente si preoccupano di aver parte nella crescente potenza economica che si concentra nel cuore delle moderne compagnie internazionali. Oggigiorno la maggior parte delle compagnie di portata mondiale ha la base negli Stati Uniti. Naturalmente gli europei cercano di avere il massimo di voce in capitolo per quanto riguarda i settori in cui operano. Questo argomento — la ricerca della vera compartecipazione industriale — è l'oggetto del capitolo VII.

Esso è strettamente legato a un'altra paura europea — gli investimenti sfuggono al controllo della pianificazione europea. A giudicare dalle apparenze l'argomento è poco fondato, dacché gli investitori americani hanno contribuito in maniera clamorosa all'adempimento degli scopi di ogni sensato piano europeo — progresso, sviluppo regionale, maggiore produttività e tutto il resto. Ma il caso della Remington Rand ha dimostrato che mentre le ditte americane nuove arrivate possono essere inserite in uno schema di pianificazione razionale, una decisione presa a 4000 miglia di distanza può improvvisamente mutare lo stato di cose. Ci sono modi per sviluppare un sistema di relazioni ancora più effettivo tra i Governi europei e gli investitori diretti? Esiste un modo perché i Governi europei e quello americano possano lavorare insieme allo scopo di assicurare a entrambe le società il massimo dei benefici che possono derivare dal flusso di capitali tra esse?

L'Europa, è evidente, si danneggerà se cercherà di tagliare il benefico flusso del capitale e delle cognizioni americane. Anche la attuale politica francese, che cerca di distinguere tra investimenti americani

« buoni » e « cattivi », è impelagata nelle contraddizioni. Gli investimenti che apportano nuove tecnologie e nuove tecniche sarebbero « buoni », e quindi permessi. Comprare o « espropriare » ditte francesi sarebbe « male », quindi vietato. Coerente in sé, in pratica la distinzione crolla. Tanto per cominciare si può cercare di stabilire se per una ditta francese in precarie condizioni sia preferibile essere rimessa su da una trasfusione di sangue che rimanere schiantata nella contesa con un nuovo implacabile concorrente. In pratica la distinzione non si può fare. Molte ditte americane prima si costituiscono una testa di ponte in Europa, e intanto si impratichiscono del nuovo terreno. È essenzialmente una questione di accortezza entrare in compartecipazione, o rilevare una ditta europea, mentre si impara ad adattarsi alla scena europea, come gli europei pretendono sempre dagli americani.

Ma mentre le politiche restrizionistiche fanno ben poco bene, gli europei non devono perder tempo cercando le ragioni — da parte loro — della disparità di forze tra Europa e America. Perché il mercato di capitale europeo è tanto inadeguato? Perché l'Europa non si è fatta ditte grandi abbastanza da stare a pari con le americane? Generalmente la risposta è che, con tutto il cammino che si è compiuto verso l'unione doganale, la comunità economica europea ha ancora parecchia strada da fare. Sebbene la popolazione della comunità europea sia molto vicina a quella degli Stati Uniti, il mercato di capitale, le valute, le regole della concorrenza e le strutture fiscali sono sempre diversi da nazione a nazione. La maggior parte delle ditte sono ancora su scala nazionale. Nessuna sorpresa se il reddito totale della comunità è un terzo di quello degli Stati Uniti. Solo con la ammissione della Gran Bretagna la comunità acquisterebbe un potenziale tale da rendere possibile un paragone con l'America. Se gli europei non dovranno sentirsi svantaggiati nei confronti degli americani in tanti campi della competizione economica, devono accelerare i tempi dell'unificazione, e così aumentare il loro potenziale economico. La formazione del Mercato Comune ha cominciato a rovesciare le vecchie strutture economiche basate sulle esigenze dei mercati nazionali. Se gli europei non vogliono vedere gli americani trarre i maggiori vantaggi dal Mercato Comune, anche essi devono adeguare le loro istituzioni e la struttura della loro industria a un livello continentale. I capitoli finali di questo studio analizzano non solo le maggiori implicazioni economiche degli investimenti americani ma anche alcune delle soluzioni « europee » che essi propongono.

III. Il mito della dimensione

I « mastodonti » americani, grossi tanto da inghiottire in un solo boccone i piccoli rivali europei, rappresentano un personaggio tipico della mitologia europea degli investimenti americani. Alcuni degli argomenti che si tirano in ballo sono patentemente senza senso: « il fatturato della General Motors supera il bilancio della Germania Occidentale ». Ebbene? quello della Volkswagen supera il bilancio olandese! Gli americani che ancora combattono per la rivoluzione del 1776 potrebbero benissimo far notare che il fatturato della Royal Dutch Shell (compagnia anglo-olandese) supera quelli della Dupont, della Ibm e della Good-year (le piú grosse ditte chimiche, elettroniche e dei pneumatici degli Stati Uniti) messi insieme. E potrebbero aggiungere che l'appannaggio della Regina d'Inghilterra (spese escluse) è sette volte maggiore di quello del presidente Johnson. È tutta roba per giochi da salottino non per discussioni serie. Tuttavia può valere la pena di dare un'occhiata un po' piú attenta alla « tabella della lega dei giganti »!

Il discorso sulle dimensioni si basa generalmente sulle statistiche di « Fortune » delle maggiori compagnie americane e europee (v. Appendice, tabelle IX-X). Ma ancora una volta, molto dipende dal modo in cui si usano le cifre. Se si fa il raffronto tra i ricavi delle 25 maggiori ditte americane e quelli delle 25 maggiori europee, il rapporto è di due a uno. Nel 1963 il ricavo delle americane fu di 92 miliardi di dollari e quello delle europee di 46. Mettendo insieme le due liste, la Royal Dutch Shell — massima azienda d'Europa — è quarta in graduatoria, la Unilever sesta, la British Petroleum nona, la National Coal Board tredicesima, l'Iri sedicesima. La Ici, massima ditta europea in campo non petrolifero e non nazionalizzata, è al 26esimo posto, e la Philips al 28esimo.

Se prendiamo i dati relativi al Mercato Comune, lasciando fuori in particolare la Svizzera e la Gran Bretagna, le cifre sono molto meno

favorevoli all'Europa. Il ricavo delle 25 maggiori compagnie della Comunità è di poco inferiore a un terzo di quello delle corrispondenti americane. Delle 500 compagnie più grandi del mondo 306 sono americane, solo 74 appartengono alla Comunità, e 66 alla Efta (di cui 53 sono inglesi).

A prima vista questa nuova prospettiva farebbe venir voglia di buttare i dati nel fuoco: dopotutto la Gran Bretagna, oggi, è « il malato d'Europa ». Ma di fatto le cifre hanno una morale. Un vero equilibrio tra Europa e America non si raggiungerà finché l'Inghilterra rimarrà fuori dal Mercato Comune. In termini di « lega dei giganti » la grossa compagnia anglo-olandese può far molto per ristabilire l'equilibrio tra i due continenti. Particolarmente nei settori degli olii minerali e delle fonti di energia e nei complessi chimici legati al settore petrolifero, le compagnie britanniche possono sostenere una parte determinante. Anche solo in termini di abitanti e di reddito nazionale si verificherebbe uno spostamento di gran momento nella bilancia delle potenzialità se la Gran Bretagna e alcune delle sue consociate dell'Efta appartenessero al Mercato Comune. È paradossale che proprio coloro che si risentono maggiormente del predominio economico americano siano i più riluttanti a concedere all'Europa i mezzi per riequilibrare le sorti. Nel resto di questo capitolo accetteremo il fatto geografico che la Gran Bretagna fa parte dell'Europa.

Le cifre mostrano che le più grosse ditte europee sono praticamente complessi internazionali basati in Inghilterra e in Olanda, paesi che dispongono, nel primo caso, dell'arena del Commonwealth per potersi sviluppare, nel secondo, di un atteggiamento verso il commercio estero che abbraccia il mondo intero. Gli olandesi hanno dimostrato che non è necessario avere una base grossa e ampiamente protetta in patria per competere con i giganti. Una fusione delle maggiori banche olandesi ha appena finito di produrre un complesso bancario di statura mondiale. Una politica di commercio liberale, una attenta specializzazione e l'assunto che il mondo era il loro mercato hanno costituito la ricetta degli olandesi. I quali hanno già dimostrato che, dato un mercato continentale competitivo e un minimo di inflazione dei prezzi, l'Europa può farsi delle ditte da competere con i giganti.

Né i dati di « Fortune » relativi ai due continenti dovrebbero essere presi fuori dal loro contesto. Nell'Europa nord-occidentale dopotutto le retribuzioni e il livello salariale pro-capite sono ancora di poco inferiori alla metà del livello americano, e nell'Europa meridionale ancora più bassi. Il reddito complessivo dei membri europei dell'Ocse è circa due terzi di quello degli Stati Uniti; quello del Mercato Comune di gran lunga inferiore.

In un contesto siffatto le compagnie europee sono già abbastanza grandi. Se inseriamo i « giganti » europei nel contesto delle maggiori

nazioni europee, l'industria del continente si presenta in molti casi non frazionata ma al contrario concentrata in maniera preoccupante. In molti settori, dopotutto — per esempio, nell'economia inglese —, una sola ditta domina la situazione ¹.

Ogni politica intesa a favorire la concentrazione deve anche cercare di conservare un fattore di concorrenza, per disciplinare le grandi compagnie; e inoltre deve fare in modo che la potenza economica di questa serva gli interessi del pubblico. Nei contesti nazionali di piccola entità ciò si andava facendo sempre più difficile. In un contesto europeo dimensione e competizione sono più facili da conciliare; ma anche le dimensioni vogliono essere tenute d'occhio per esser certi che gli obiettivi di una politica di concorrenza non vadano smarriti.

La pura grandezza naturalmente ha anche i suoi svantaggi. Mentre assicura il vantaggio di una rete di distribuzione universale, di una pubblicità massiccia, di risorse per ampi termini di credito, e soprattutto del denaro per pagarsi una ricerca su larga scala e un costante progresso, essa è anche soggetta alla Legge di Parkinson. Ditte di dimensioni optimum per scopi finanziari e di ricerca non costituiscono necessariamente unità optimum per una efficiente conduzione.

Però, semplicemente, la dimensione è vantaggiosa. Ci sono i tipici vantaggi della produzione su vasta scala, che Adam Smith illustrò per la fabbricazione degli spilli. Tra le maggiori ditte europee (come le 25 prime in classifica) sono pochissime quelle che non producono già su scala optimum. Ma certamente esistono in certi paesi d'Europa dei settori d'industria in cui una molteplicità di piccole imprese, che ovviamente non compaiono affatto nell'elenco di « Fortune », opera al disotto dell'optimum. E in alcuni casi eccezionali (per esempio strutture aeronautiche e acciaio in Inghilterra) anche alcuni dei complessi maggiori non godono pienamente delle economie della produzione su vasta scala.

Il più grande vantaggio, preso in sé, delle dimensioni, è l'ampiezza delle risorse per finanziare le ricerche e lo sviluppo su larga scala. È vero che una scala massiccia non sempre è il prerequisito di una ricerca efficiente e dinamica. Ditte come la Wilkinson Sword e la Moulinex che spendono ognuna il dieci per cento dei profitti per la ricerca, sono la dimostrazione di quello che una impresa relativamente piccola può fare. Comunque è qui che il vantaggio maggiore sta dalla parte del più forte. Delle spese per ricerche e sviluppo in America il 70 per cento è effettuato dalle 20 ditte più grandi. La vasta scala è importante se le ditte europee vogliono rinnovarsi, trarre profitti dalla vendita delle loro cognizioni ad altri e ricavare il massimo dalle cognizioni che comprano dagli americani. Uno studio del British National Institute of

¹ Tubi in acciaio, pneumatici, alcali, e parecchi altri prodotti chimici fondamentali costituiscono esempi nell'economia britannica.

Social and Economic Research² per esempio ha calcolato che per sviluppare un *computer* commerciale sono necessari al minimo quattro milioni di sterline di studi e ricerche, mentre ce ne vogliono quaranta milioni per mettere a punto un satellite spaziale di tipo semplice. Somme del genere sono necessarie in questo settore dell'industria per sviluppare altre innovazioni, come la commutazione telefonica elettronica. Nel settore chimico un processo nuovo come quello del politene può riuscire altrettanto costoso.

La dimensione è anche importante come fonte pura e semplice di potere finanziario. Anche se le grosse compagnie americane possono farsi la concorrenza reciproca oltre il periodo di tempo in cui vendono il loro bagaglio di cognizioni o mantengono il controllo di imprese insieme con gli europei, l'Europa non riuscirà a ottenere il meglio dai rapporti con le compagnie americane a meno che non disponga anch'essa di forti complessi che possano trattare, oltre che competere, con i colossi americani su una base di parità. Dopotutto se la General Motors non ha nessun desiderio di gestire i suoi stabilimenti in Europa cronicamente in perdita tuttavia vorrà sempre render massimi i profitti da portarsi a casa. Né una compagnia aeronautica americana, già abbastanza tribolata dalla concorrenza in patria, avrà intenzione di piantare i semi di un'ulteriore concorrenza in Europa. Piuttosto vorrà dare quel tanto che basti ad assicurarle il mantenimento del mercato. In un paese sottosviluppato il Governo deve essere il principale contraente con i potenti investitori esteri. Anche nei paesi progrediti ci sono certe industrie, largamente sostenute dallo Stato, in cui il Governo può far molto. In Europa, dove l'economia si basa sulle imprese private, le ditte private devono svolgere la maggior parte delle trattative. Le società tra ditte europee e americane che hanno avuto maggior successo sono state quelle come la Siemens e la Rca, o l'Iri e la U.S. Steel, dove entrambi i soci sono forti.

La dimensione rende inoltre possibile il finanziamento di operazioni su vasta scala per la promozione delle vendite e la creazione di una rete di servizi e distribuzione che può avere un peso determinante nella conquista del mercato. La dimensione permette alle grandi ditte di correre rischi e investire su vasta scala in nuovi stabilimenti ed equipaggiamenti. E inoltre permette di ottenere crediti sia per investimenti di vasta portata che per campagne pubblicitarie massicce.

Tutto questo significa che oggi come oggi le grandi ditte americane sono in una posizione più vantaggiosa di quelle europee per approfittare dei vantaggi del Mercato Comune. Esse vi apportano non solo grandi risorse da investire in nuovi stabilimenti ma anche l'esperienza nelle tecniche di un mercato continentale quale è il loro in patria. Ditte

² *Research and Development in Electronic Capital Goods*, «National Institute Quarterly Review», Londra, novembre 1963.

come la Ibm o la General Motors hanno già reti di vendita e distribuzione che coprono il continente europeo. Hanno basi internazionali e mentalità internazionale. La semplice aggiunta di qualche succursale delle grandi ditte americane in parecchi paesi d'Europa può determinare una svolta radicale nell'equilibrio del mercato. In ogni mercato nazionale preso separatamente, per esempio, le filiali Goodyear e Firestone non erano altro che piccoli anche se utili incentivi di concorrenza per la Dunlop, la Michelin e la Pirelli. Mettetele insieme e gli americani sono già allo stesso livello delle ditte europee. La loro quota di mercato non sarà cambiata, ma, unite, le succursali saranno un concorrente ben piú temibile.

Ancora una volta gli interessi del pubblico si scontrano con quelli delle singole ditte europee. L'Europa può dirsi fortunata che le sia stata messa a disposizione l'esperienza di un mercato continentale che ne ha innalzato il tenore di vita e ne ha stimolato lo sviluppo; ma alle ditte europee non è di alcuna consolazione che la concorrenza americana sia così spesso in posizione migliore per accaparrarsi i frutti dell'unità europea.

Una volta compiuto il Mercato Comune non tutti i vantaggi saranno dalla parte della ditta americana con una filiale in ogni nazione. In un'industria dove sia importante la produzione su vasta scala le singole unità di produzione europee (come la Volkswagen a Wolfsburg) potranno raccogliere tutti i frutti. Ma quando i costi dei trasporti sono elevati ed è importante produrre sul mercato, e quando i principali vantaggi della dimensione risiedono nella rete di distribuzione e nella ricerca su vasta scala, la ditta americana con numerose filiali in Europa parte in vantaggio. I vantaggi per le ditte americane possono essere massimi durante il periodo di transizione del Mercato Comune, quando è importante avere un piede a terra in ogni nazione ma non è di grande interesse una produzione concentrata.

Non è che le ditte americane trovino cosa facile l'integrazione delle loro operazioni in Europa. Le filiali francesi e tedesche hanno ognuna i propri prodotti e i propri sistemi. Ma una volta tanto la posizione di outsider è vantaggiosa, permette d'un tratto di imporre una nuova divisione della produzione e un nuovo standard di considerazione *ad hoc*.

La morale per gli europei è chiara. Se vogliono veramente entrare in concorrenza con gli americani, incontrarli al livello di ricerca, trattare con essi, far nascere da una compartecipazione tecnologica i maggiori benefici reciproci e cogliere pienamente i frutti di un mercato continentale, devono adattare la loro struttura industriale alla scala continentale.

Con tutti i progressi verso l'unificazione doganale, i sistemi fiscali, le leggi e i sindacati europei sono ancora divisi per nazione, proprio

come sono divisi il capitale e il mercato. L'industria europea è ancora strutturata su scala nazionale. Con tutti gli accordi industriali super-nazionali, di fatto da quando si è avviato il Mercato Comune, si è verificato un solo caso di unificazione, e questo stesso ancora incompleto. Ci sono stati rilevamenti di aziende e tanti tentativi congiunti e concordati tecnici, ma la fusione delle unità uguali è stata impedita dalle divisioni tra le varie legislazioni nazionali. Se l'industria europea deve affrontare la concorrenza americana senza paura, la logica del Mercato Comune, che gli americani sono stati così pronti a valutare, deve essere seguita fino in fondo.

Come diventare piú grandi.

Alcuni dei cambiamenti che si richiedono affinché le ditte europee per dimensioni e risorse siano in grado di cogliere i benefici di un mercato continentale ormai sono ben noti. Una necessità molto proclamata è la definizione di una legislazione industriale europea. Come le divisioni nazionali del mercato di capitale e delle strutture bancarie d'Europa, anche la diversità delle leggi in materia ha bloccato lo sviluppo di grandi compagnie europee che trascendano i confini nazionali. Se una ditta francese e una tedesca vogliono fondersi, il complesso che ne deriverà deve essere francese o tedesco. Per cui invece di formare un corpo unico esse saranno qualcosa come due esitanti compagni d'avventura — e si divideranno il mercato e instaureranno una collaborazione tecnica, ma non ci sarà una vera ristrutturazione della produzione.

Finora la creazione di una « ditta europea » è stata ostacolata dal timore che siffatte compagnie possano godere di vantaggi discriminanti in confronto a quelle sottomesse alle leggi nazionali. In breve, una ditta europea per funzionare bene ha bisogno di provvedimenti verso una politica fiscale comune. Sicché i sistemi di tassazione dei profitti, e in seguito l'intero sistema fiscale relativo alle imprese, hanno bisogno di essere unificati con urgenza. E qui ancora i nuovi arrivati americani aumentano la pressione per un'integrazione piú sollecita.

L'instaurazione di una legislazione imprenditoriale europea esige anche superiori decisioni politiche, di cui la piú importante è quella circa il *Mitbestimmung*. Questo grande esperimento sociale tedesco, che concede ai lavoratori il diritto di rappresentanza nel consiglio di amministrazione, dovrà essere esteso a tutta l'Europa tramite la nuova legislazione, o dovrà essere lasciato fuori, dando ai capitalisti e ai direttori tedeschi quell'occasione che molti di loro cercano per sfuggire? Tale questione irrisolta, fondamentale per il futuro della società europea e per i rapporti fra uomini e donne sul lavoro, serve a ricordare una volta di piú che l'unità politica europea rimane indietro in modo allarmante rispetto alle pressioni per l'unificazione economica.

Anche le legislazioni nazionali hanno bisogno di essere cambiate per rendere piú semplici le fusioni e le rilevazioni di imprese. In parecchie nazioni del continente interessi di minoranza riescono a bloccare troppo facilmente detti procedimenti. È uno dei motivi per cui all'interno della Comunità, fra il 1958 e il '62, si sono avute secondo i calcoli soltanto 1000 fusioni, contro le 3384 della Gran Bretagna. In Francia spesso si sostiene che si dovrebbe rendere piú facile la rilevazione dei patrimoni fissi, lasciando gli altri nelle mani del proprietario originario. Non si è ancora capito che la rilevazione spesso è una forma di concentrazione piú semplice della fusione. Qualcuno deve stare in testa a tutto. In Gran Bretagna l'esempio della Bmc, che ci mise un decennio prima di cogliere pienamente i frutti della fusione, ha mostrato i pericoli di una fusione tra pari nessuno dei quali sia disposto a rinunciare alla propria individualità. In Francia fin troppi raggruppamenti d'impresе sono avviati da considerazioni finanziarie e fiscali piuttosto che da seri intenti di ristrutturazione economica. Una ditta piccola o media che faccia un uso optimum delle sue risorse trasferendole rapidamente in altri campi, guidata da una struttura direttiva affinata e dinamica, costituisce per un gigante una sfida piú temibile di un grosso complesso tardo e impacciato, paralizzato da conflitti d'interesse e da abitudini del passato. Se l'Europa e in particolar modo la Francia vogliono metter su delle ditte grandi e forti alla stregua delle americane, reticenze e nepotismi nella conduzione devono essere eliminati.

Infine, nei discorsi sull'« Europa », alle parole devono seguire i fatti. Il Governo francese, per esempio, sebbene parli della necessità di formare delle compagnie « europee », di fatto ha bloccato il tentativo di una ditta belga di comprare la Schneider Creusot, il grande complesso siderurgico e meccanico francese. Si è avuta notizia di opposizioni a tentativi analoghi da parte di ditte tedesche. Può darsi che vi fossero delle ragioni particolari per opporsi; ma ad alcuni è parso di intravedere una specie di riluttanza a lasciare i francesi lavorare per un boss di nome Schmidt, o Smith.

Questo elenco di provvedimenti significa rimuovere ogni impedimento a quel genere di riorganizzazione e concentrazione che le forze di mercato all'interno del Mercato Comune promuoveranno. Non significa attenuare le regole della concorrenza della Comunità al solo scopo di consentire alle ditte di unificarsi.

Certo è verosimile che i « giganti » europei sorgeranno non da un affievolirsi ma da un acuirsi della competizione. Uno dei caratteri maggiormente inficianti degli accordi cui si è addivenuti finora in seno alla Comunità è l'assenso piú o meno esplicito a non combattere troppo seriamente. I fautori dell'integrazione europea, compiaciuti naturalmente dalle implicazioni sociali dei *get-togethers* supernazionali, non sem-

pre hanno afferrato quanto grandi debbano essere le future ditte di efficienza optimum. Tali giganti devono essere figli non di una spartizione del mercato ma della concorrenza.

L'Ici per esempio, la piú grossa industria chimica europea, sorse negli anni venti, non tramite tranquilli accordi fra Ludwig Mond e la concorrenza nel settore degli alcali bensí attraverso brutali metodi di concorrenza; né la General Motors o la Dupont sono venute fuori da una cavalleresca assemblea di concorrenti.

Dir questo non significa auspicare una concorrenza sleale, ma serve a sottolineare che in una economia basata sull'iniziativa privata una concorrenza vigorosa è condizione a priori di grandi unità vitali. Senza la energica concorrenza rappresentata dagli investitori americani, gli industriali europei non parlerebbero come fanno oggi di concentrazione. Se l'Europa deve costruirsi delle ditte pari come dimensioni alle grandi aziende americane, ha bisogno sia di rimuovere gli ostacoli alle fusioni e alle concentrazioni — abbiamo visto quali — sia di una politica di rafforzamento della concorrenza leale.

L'esigenza delle dimensioni, di fatto, deve essere valutata insieme a quella di mantenere sul mercato un certo genere di equilibrio competitivo. Dopotutto in certi settori dell'industria europea la proprietà è già pericolosamente accentrata. La Commissione di Bruxelles per esempio sta già esaminando, molto opportunamente, il monopolio che la Unilever praticamente detiene nella margarina. Lo scopo di una politica di « concentrazione » in Europa non dovrebbe essere quello di sostituire a un paventato monopolio americano degli anni settanta il monopolio reale europeo del presente.

L'esigenza di trovare nuovi metodi per promuovere la concorrenza si farà piú acuta verso la metà degli anni settanta. Per allora il movimento di concentrazione potrebbe aver determinato una struttura oligopolistica relativamente rigida in parecchi settori dell'economia europea, se non lo si tiene sotto controllo. Di fatto sotto certi aspetti il periodo presente, nonostante tutti i discorsi sul pericolo del « monopolio » e della « dominazione », è un periodo in cui il mantenimento della concorrenza è un compito relativamente facile.

I nuovi arrivati americani sfidano le ditte europee già affermate, senza minacciare nella maggior parte dei casi di diventare i dominatori. I monopoli nazionali già stabiliti, o le ditte « dominanti », sono attualmente costrette a farsi la concorrenza reciproca man mano che il Mercato Comune va acquistando fisionomia. Una volta perfezionato, potrà esserci veramente il pericolo di un nuovo congelamento degli schemi industriali, come le grosse ditte europee si sarebbero costituite apparentemente per competere con gli americani, in realtà per rendersi la vita piú facile in casa. In questa seconda fase la concorrenza americana, vuoi tramite investimenti diretti vuoi per mezzo di ulteriori

riduzioni tariffarie atlantiche, può rivelarsi piú necessaria che mai, come un mezzo per salvaguardare la mobilità e la possibilità di cambiamento. Nessuna delle autorità preposte in Europa alla concorrenza dovrebbe perdere di vista il fatto che il suo primo dovere è la salvaguardia della concorrenza. Si deve guardare al movimento fusionistico europeo con questo pensiero nella mente.

Le discussioni sulla dimensione troppo spesso sono rimaste confinate nella genericità. In certi settori dell'economia europea la concentrazione è assolutamente necessaria, in altri non lo è. L'insistere sul motivo della dimensione pura e semplice ha spesso distratto l'attenzione da altre piú autentiche e piú urgenti lacune dell'industria europea. Nelle pagine seguenti daremo uno sguardo ai principali settori dell'industria europea per vedere dove una ulteriore concentrazione risulterebbe vantaggiosa e dove no.

L'industria automobilistica: maggiore o migliore?

L'industria motoristica è stata la piú discussa, con le succursali americane che, stando all'elenco di « Fortune », si accaparrano il trenta per cento dei profitti delle case europee. Esse rispondono di un quaranta per cento degli investimenti americani in Francia, in Germania e in Gran Bretagna. I sigg. Valletta della Fiat, Nordhoff della Volkswagen e Dreyfuss della Renault hanno perciò parlato di alcune forme di unificazione europea.

La proposta piú pratica è stata quella di spartirsi la rete di distribuzione. Qui la General Motors e la Ford ottengono i benefici piú tangibili dalla loro organizzazione su scala europea. Ma una rete di distribuzione comune diviene troppo facilmente un cartello, o comunque un'intesa per spartirsi il mercato, che inficia l'obbiettivo totale del Mercato Comune. Se la General Motors e la Ford rimangono fuori da tale intesa, potrebbero benissimo avvantaggiarsene e rubare con la concorrenza, una quota piú vasta di mercato alle case europee. Se vi entrano a far parte il consumatore ne pagherà il prezzo. Un'alternativa migliore sarebbe abolire il mantenimento del prezzo di rivendita in tutto il Mercato Comune e gradualmente smantellare gli accordi di agenzia esclusiva. Quando il controllo delle reti di distribuzione riunite condiziona le vendite, le succursali americane partono in vantaggio; se le reti di distribuzione potessero essere aperte e rese concorrenziali, i fabbricanti europei potrebbero penetrare piú profondamente a vicenda nei mercati. In Gran Bretagna l'abolizione del Rpm ha già determinato una salutare liberalizzazione dei prezzi delle automobili, senza nessuna delle funeste conseguenze nel servizio predette dai fabbricanti.

Nell'industria motoristica europea, con le sue venti o giú di lí case indipendenti, c'è ancora parecchio spazio per l'assorbimento di

alcune minori da parte dei quattro giganti (Volkswagen, Fiat, Renault e Bmc); fusioni tra grandi, come Volkswagen e Daimler-Benz, o Peugeot e Renault, potrebbero rafforzare notevolmente la competitività degli europei. Può darsi che in cinque anni le esigenze della lotta determineranno grandi fusioni incrociate fra due dei quattro leaders. Ma tecnicamente parlando una casa come la Volkswagen produce su scala optimum per lo standard europeo. Certo non si può sostenere che gli impianti di produzione della Opel o della Ford tedesca siano su scala maggiore. Né ci sono ragioni di carattere economico per riunire i quattro grandi costruttori europei in un unico grosso complesso. Se il mercato continua a espandersi come prevedono gli esperti (il doppio in dieci anni), dovrebbe esserci posto per un grosso complesso automobilistico con base in ognuna delle quattro grandi nazioni dell'Europa occidentale, o almeno in tre di esse. Comunque per allora qualcuno dei Quattro Grandi europei starà producendo più di due milioni di veicoli all'anno.

L'esame dell'industria motoristica mostra i pericoli di un confronto puramente quantitativo tra l'industria americana e le case europee. Dopotutto se confrontiamo la *performance* economica dell'industria europea con quella americana presa nel complesso, gli europei risultano pressoché in vetta. Nello spazio di quindici anni l'industria europea ha preso il posto di quella americana quale maggiore esportatrice nel mondo. Anche l'incremento della produzione è stato molto più rapido. In termini di mercato, di produttività e di scala produttiva, quello che conta è il raffronto tra le *succursali* europee di ogni grossa casa americana e le quattro maggiori case europee. E qui non c'è traccia di sostanziali vantaggi americani. La tabella XI dell'Appendice mostra le forze combinate delle succursali europee della Ford e della General Motors accanto alle case europee. In termini di ricavo, l'ordine di dimensione è: 1) Volkswagen, 2) Ford europea, 3) Fiat, 4) G.M. europea, 5) Bmc.

La preoccupazione più grossa degli europei è che le case madri americane possano trasferire grossi fondi alle filiazioni europee mettendole così in grado di aumentare gli investimenti più celermente e allargare la loro quota di mercato. Anche questo è un argomento che esige uno sguardo più da vicino.

Teoricamente, è ovvio, la General Motors potrebbe spostare verso l'Europa le sue riserve di liquido e rilevare in una sola mossa una delle quattro case maggiori d'Europa. Ma si tratterebbe di una eventualità in cui, molto semplicemente, una autorità nazionale o europea o atlantica interverrebbe — come di fatto interverrebbe a ogni tentativo abbastanza grosso da parte della General Motors di espandersi mediante acquisizione. Per quanto riguarda l'estensione degli stabilimenti, al presente la Ford finanzia la sua espansione in Europa con i guadagni.

La General Motors generalmente porta in patria il contante, e per quanto possa ridarne indietro una parte a scopi di investimento, certamente nel passato non ne ha reso in Europa piú di quanto ne abbia preso. I suoi nuovi stabilimenti di Antwerp, del costo di cento milioni di dollari, saranno finanziati da crediti raccolti in Europa, tra cui un mutuo di 50 milioni di dollari a 5-10 anni concesso dalla Société Nationale de Crédit à l'Industrie, nella quale ha una partecipazione il Governo belga. Sul mutuo c'è un sussidio d'interesse del 2-2½ %, prova lampante che, comunque la pensino i concorrenti, dietro il progetto c'è il Governo belga. Il mutuo sarà pagato con i profitti, e assicurato contro le attività delle filiazioni europee della General Motors.

L'esempio di Antwerp contiene due morali. La prima è semplicemente che, se gli europei vogliono sviluppare una politica sistematica verso gli investimenti americani, devono cominciare dal Governo. Una politica concordata avrà molto piú senso in ogni caso di nuove restrizioni.

Il caso di Antwerp svela altresí il vero vantaggio di cui hanno goduto i grandi complessi americani — non già la capacità di spostare fondi dall'America, ma quella di ottenere crediti ovunque. Questo dà agli americani un vantaggio rispetto ai concorrenti europei che li renderebbe capaci di svilupparsi piú velocemente? Finora non ci sono indizi che i « Quattro Grandi » europei abbiano dovuto frenare la loro espansione per difficoltà creditizie. Il loro tasso d'incremento è stato dettato dalla disponibilità del mercato, dagli utili e dal profitto sul capitale investito. È qui che compaiono le cifre veramente indicative, che dovrebbero far paura agli europei; esse riguardano gli utili delle varie filiazioni americane in Europa e dei concorrenti europei e i relativi dati dell'investimento per uomo impiegato. La Ford inglese ha circa 6.000 milioni di dollari investiti per uomo, grosso modo quanto la Volkswagen. Per contro, la Bmc ne ha solo 3000. O, se prendiamo i profitti: nel 1963 (v. tabella XI in Appendice) mentre la Gm, la Ford e la Chrysler avevano profitti sulle vendite del 9,7 %, 5,6 %, 4,5 %, le tre maggiori case europee (Volkswagen, Fiat, Bmc) denunciavano 3,8 %, 2,5 %, 2,4 %. (I dati relativi ai profitti sul capitale erano piú favorevoli agli europei, ma comunque sono sempre inferiori di quelli delle case americane). Tutto questo non è necessariamente una prova di bassa efficienza produttiva dei concorrenti europei. Ma potrebbe significare che le case europee curano meno i profitti di quanto non facciano le americane. Con tutto quel che ne segue.

Macchinario agricolo: eccesso di capacità nei trattori.

Nell'industria dei trattori le case nordamericane rispondono di un 65 % della produzione in Francia, 60-70 % in Gran Bretagna e di

quote minori nella Germania Occidentale. Qui le dimensioni non sono il fattore piú importante. Le ditte americane sono forti nel settore perché lo hanno introdotto loro in Europa, insieme coi metodi di produzione di massa messi a punto in patria. Il mercato di massa per i trattori si è sviluppato prima nel nord America, poi in Gran Bretagna — dove le case statunitensi hanno le succursali piú forti — e infine sul continente. A dispetto di ciò ora vi sono diversi produttori europei altamente competitivi, quasi tutti legati all'industria automobilistica (Renault, Bmc, Fiat), sostenuti da adeguate risorse finanziarie e in grado di produrre su scala optimum per il mercato che servono. L'unico ramo dell'industria europea dei trattori che ha urgente bisogno di concentrazione è quello della Germania Occidentale, dove una pletora di piccole ditte si è ingrassata su un'agricoltura ad alto costo e fortemente protetta.

Il problema piú concreto per i costruttori di trattori europei non è l'entità della partecipazione nord americana ma la saturazione ormai prossima del mercato. Ecco perché una fabbrica come la Deere-Lanz, e i suoi concorrenti, soffre quando cerca di penetrare nel mercato a sue spese. È un caso per il quale sarebbe utile qualche forma di pianificazione o di nuovi investimenti europei. Per esempio se a Bruxelles si dovessero registrare progetti di nuovi grandi investimenti da parte di ditte americane ed europee, si potrebbero dare ai Governi direttive nel senso di non fornire a eventuali progetti di incremento del settore trattoristico tutta quella massiccia assistenza che il Governo belga sta prestando alla General Motors per i nuovi stabilimenti di Antwerp.

Mentre le case nord americane sono in testa per quanto riguarda i trattori prodotti in massa, è significativo il fatto che in altri campi piú specializzati le case europee si sono guadagnata una posizione di preminenza, e la mantengono. La ditta tedesca Class, per esempio, domina il mercato delle piccole mietitrici meccaniche — un articolo del quale non c'è richiesta nelle praterie del Middle West. Una piccola casa inglese ha una posizione di primo piano nel ridotto mercato delle attrezzature per l'essiccamento delle granaglie. Mentre le tecniche della produzione di massa generano la supremazia in certi settori del mercato, l'accuratezza di esecuzione di un articolo particolare può essere egualmente importante in altri campi.

Degna di nota è la posizione della Massey-Harris-Ferguson. Nonostante il Canada sia la roccaforte degli investimenti diretti americani, questa casa è riuscita a fondare una ditta canadese di statura internazionale, nei campi (macchinario agricolo, alluminio, carta) in cui gode di grossi vantaggi (materiali a basso prezzo, un mercato vasto).

Industria chimica: parità di dimensioni.

A parte il petrolio, l'industria chimica (v. Appendice, tabella XII) costituisce la testa di ponte americana seconda per grandezza. Si tratta di un settore dove quasi un quarto esatto del totale degli investimenti americani è investito all'estero (stima del 1964), gran parte in Europa. Nell'industria chimica la vasta scala è essenziale, prima di tutto per finanziare la ricerca e le spese di sviluppo. Nel 1960 essa ha assorbito il 13 % delle spese americane per R e D (Research and Development, *N.d.T.*), la piú grossa quota per una singola industria, dopo quella delle ricerche spaziali.

Tuttavia non c'è alcun indizio che l'industria chimica americana stia per acquistare in Europa una posizione paragonabile a quella dell'industria automobilistica o petrolifera. Nel campo dei farmaceutici e di certi altri prodotti chimici moderni e sofisticati le ditte americane si sono imposte di prepotenza grazie alle alte spese per la ricerca. Ma anche l'industria chimica europea detiene un grosso record di ricerca. È l'unico settore in cui la Francia nel 1963 ha guadagnato dalle esportazioni di cognizioni (80 milioni di franchi) quasi quanto ha speso per importarne (124 milioni di franchi) (v. tabella K).

Forse ciò significa che nel settore chimico ci sono già ditte europee « giganti ». Di fatto nel 1963 il profitto delle otto ditte e mezzo piú grandi d'Europa (l'Unilever è ripartita tra il settore chimico e quello alimentare) è stato quasi uguale al profitto delle nove maggiori ditte americane. La Ici e la Unilever sono già di classe mondiale; il genere di concorrenza che la Unilever ha dovuto affrontare nella contesa con la Hedley's (Procter e Gamble) per il mercato britannico è stato un freno salutare per quella che poteva diventare una situazione di monopolio.

La posizione dei tre successori della IG Farben mostra che in condizioni europee la scala della Dupont non è essenziale per operazioni economiche e di alta concorrenza. I direttivi dei tre successori preferiscono la separazione, e hanno perfettamente ragione. La IG Farben come unità singola non raggiunse mai un livello soddisfacente quanto a strutture direttive. Essa era sempre altamente decentralizzata e non poté godere mai pienamente dei benefici della ricerca comune e di una politica di sviluppo unitaria. Le tre compagnie che le sono succedute si sono specializzate in campi diversi. La loro posizione concorrenziale e il loro sviluppo mostrano che esse non corrono alcun pericolo di decadere dalla prima linea del progresso tecnico. Incidentalmente, i loro ricavi messi insieme (2.940 milioni di dollari nel 1963) sono stati lievemente maggiori di quelli della Dupont (2.584 milioni nel 1963). Se teniamo presente che in Europa i redditi pro capite sono meno della metà di quelli americani, una ditta di queste dimensioni

appare veramente formidabile.

Tuttavia il settore chimico dimostra ancora una volta i pericoli di troppo semplici paragoni basati solo sulle dimensioni. Uno sguardo alle statistiche delle grandi ditte europee e americane, nella tabella XII (in Appendice) mostra che anche qui, come altrove, tra gli utili delle ditte americane ed europee c'è un'inquietante differenza. Le vendite delle otto compagnie e mezzo piú grandi d'Europa erano quasi equivalenti a quelle delle nove maggiori americane. Ma i profitti netti erano in media il 5,7 % delle vendite per gli europei e il 10,1 % per gli americani. Le ragioni sono complesse. In alcune ditte si potrebbe migliorare la conduzione. In certi settori c'è stato un eccesso di investimenti che ha determinato un crollo dei margini di profitto. La maggiore entità dell'investimento per unità lavorativa in America è anche uno dei fattori (la forza lavorativa delle ditte europee era di gran lunga piú vasta di quella delle americane). E poi, naturalmente, l'industria europea beneficerebbe di un abbassamento del tasso di interesse. In questa industria a intenso capitale non è precisamente un buon segno che la maggiore ditta chimica europea (Ici) trovi piú economico reperire danaro sul mercato di New York, pagando la tassa di eguagliamento dell'interesse nella contrattazione, anziché cercarsi i capitali in casa³. In breve, ci sono una quantità di cose che i Governi dovrebbero fare. Ma uno dei punti sui quali possono riposare tranquillamente è la semplice dimensione delle ditte europee.

Acciaio: l'intoppo della dimensione.

L'acciaio non è un settore nel quale l'America ha investito molto in Europa. Di fatto questa industria potrebbe in un certo senso classificarsi tra quelle in declino in America. Ma anche qui naturalmente la scala è importante ed è spesso messa in risalto dagli europei. Quale dovrebbe essere la politica europea dell'acciaio?

Nell'Unione Sovietica, dove non ci sono frontiere né problemi istituzionali per il reperimento di capitali, né divisioni in base alla proprietà, il discorso si centra sulla dimensione economicamente ottima degli stabilimenti. Alcuni autori russi hanno suggerito che i complessi acciaiferi dovrebbero svilupparsi fino a produrre 12-24 milioni di tonnellate l'anno; altri hanno replicato adducendo che le economie derivanti dalla scala sarebbero controbilanciate dai costi dei trasporti o dal costo economico e sociale della congestione, se le industrie fossero accentrate in prossimità di un enorme centro di produzione. In Europa, con una ventina di produttori maggiori nella Ecsce e una dozzina in Gran Bretagna, c'è ovviamente ancora bisogno di fusioni e ristrutturazioni.

³ « Business International », ottobre 1965.

razioni. Ma la struttura del mercato e degli stabilimenti esistenti fa pensare che nei prossimi dieci anni un totale da otto a dieci milioni di tonnellate possa essere una ragionevole norma.

Anche qui gli Stati Uniti ci insegnano una morale, questa volta per quello che non si deve fare. Per decenni l'enorme United States Steel Corporation ha dominato l'industria americana. Ma per parecchi anni essa non è stata affatto la compagnia dei migliori utili né della supremazia tecnologica. Per esempio Bethlehem Steel aveva profitti notevolmente maggiori, proprio come nel ridotto contesto britannico la ditta di John Summers ha avuto grossi profitti nel Galles. In Europa come in America le ditte di media dimensione (p.e. la produzione di stato dell'Austria con acciaio ossigenato) hanno rappresentato le punte avanzate della tecnica. Dilaniata dai grossi problemi di conduzione di una ditta sparsa per tutta la Confederazione, la United States Steel, come la IG Farben prima di essa, era un gigante indocile.

Di fatto è notevole come nell'acciaio basico, dove ci si potrebbe aspettare che una produzione su vasta scala consenta grossi profitti, l'industria americana è ben lungi dall'essere concorrenziale per quella europea o giapponese. È negli acciai speciali, che possono essere, e di fatto sono, prodotti su scala relativamente ristretta, che gli Stati Uniti sono in testa, grazie all'entità delle spese per la ricerca. Qui, come altrove, la morale è chiara: la vasta scala è utile principalmente quando serve a fornire le risorse per progredire nella tecnologia.

Gli Stati Uniti hanno anche appreso le carenze di un sistema di controllo dei prezzi basato sul predominio di una sola ditta. Minato recentemente dalle importazioni il sistema in questione quasi certamente dovrà essere rivisto. Invece in Europa il settore dovrà certamente addivenire ad un'ulteriore concentrazione: magari (nella Comunità) costituendo tre raggruppamenti piú grossi nella Ruhr, uno nella Lorena, uno in Belgio, uno in Olanda, uno nel Lussemburgo, uno sulla costa settentrionale della Germania, tre in Francia e uno in Italia. L'esigenza è ancora piú sentita in Gran Bretagna. Ma l'attuale struttura europea pare un punto di partenza molto migliore di quella americana per un tentativo di mettere insieme la concorrenza e la produzione su vasta scala. Va ascritto ai poteri conferiti alla Comunità del Carbone e dell'Acciaio se si è potuto perseguire una chiara politica di concentrazione e di cartello.

Alluminio: paura del « dumping ».

L'alluminio è un settore in cui i francesi hanno un particolare interesse. La Pechiney è l'unica grossa ditta europea in posizione concorrenziale. Tecnicamente è forse piú avanzata delle fabbriche nord americane; ma queste hanno il vantaggio di una energia a costi minori,

e soprattutto dispongono di risorse finanziarie per compiere investimenti massicci. La Reynolds è due volte piú grossa della Pechiney, l'Alcan tre volte. Le ditte d'oltre Atlantico sono ben trincerate nell'industria in trasformazione in Gran Bretagna e in Italia.

Saggiamente la Pechiney ha investito largamente negli Stati Uniti, dove può combinare la supremazia tecnica con la forza a basso costo. Ma sarebbe notevolmente avvantaggiata se potesse unirsi con una delle poche altre fabbriche europee. La Vaw tedesca, in parte a partecipazione statale, sarebbe la piú adatta. Questo è un caso in cui un'azione politica dei Governi europei potrebbe assicurare a un'industria continentale un posto di primo piano nella competizione.

Tuttavia il vero problema che ha preoccupato la Pechiney suscitando in Francia preoccupazioni per le dimensioni delle ditte americane, è il pericolo di un *dumping* su vasta scala in periodi di recessione. La parte autentica del problema, non quella falsa, merita che si prendano provvedimenti. Ciò dovrebbe farsi non per mezzo di alte tariffe europee ma con sistemi *anti-dumping* effettivi concordati dal Gatt, in parte inevitabilmente rafforzati con la collaborazione dell'industria. Delle tariffe alte finirebbero per rendere alla lunga l'industria europea meno concorrenziale che mai. Dei sistemi *anti-dumping* dovrebbero essere facilissimi da rafforzare in una industria oligopolistica qual è questa.

Petrolio: decisioni per gli europei.

La maggiore testa di ponte americana è rappresentata dal settore petrolifero; è una conseguenza del fatto che si tratta di una industria di elaborazione che distribuisce una massiccia importazione d'oltremare. Le compagnie americane detengono il 25-30 per cento del mercato dei derivati del petrolio nel Mercato Comune e in Gran Bretagna.

I Governi europei per molti anni hanno dimostrato particolare interesse nel settore, per ragioni di strategia politica o per il desiderio di salvaguardare e sviluppare delle fonti proprie di energia; o semplicemente al seguito della catena di eventi dell'impero. Così il Governo inglese ha una partecipazione al 51 per cento nella Bp. Quello tedesco entra in parte nella piccola compagnia petrolifera Hibernia e nella Deutsche Erdöl. In Francia lo stato detiene una grossa fetta della Compagnie Française des Pétroles e della Union Générale des Pétroles, e in Italia l'Ente Nazionale Idrocarburi è statale, sebbene spiccatamente individualistico. Qui un confronto tra le compagnie del Mercato Comune e quelle americane sulla mera base delle dimensioni risulta sfavorevole all'Europa. Le tabelle XII e XIII mostrano che esistono sette compagnie americane con ricavi di oltre 2.000 milioni di dollari mentre non ce n'è nessuna sul continente se si eccettua la Royal Dutch Shell. Ma

il quadro cambia completamente se vi facciamo rientrare la Gran Bretagna. La Royal Dutch Shell e la Bp sono nel novero dei colossi del petrolio. La loro quota di mercato francese e tedesco è superiore a quella degli americani, e in Gran Bretagna detengono il 60 per cento del mercato. Sicché l'Europa ha la massima voce in capitolo nel settore petrolifero.

La vera domanda da porsi prima di tirare ogni altra conclusione sul petrolio è se vi siano ragioni economicamente valide per investire tanto massivamente in un settore che dipende da una materia prima d'oltremare e che inoltre, per quanto riguarda gli investimenti d'oltremare, è soggetto a pressioni politiche e a sbalzi di ogni sorta. Non potrebbero gli interessi dell'Europa esser meglio salvaguardati mantenendo una effettiva concorrenza tra i vari fornitori di energia, come ci insegna l'esperienza degli italiani e dei tedeschi negli ultimi dieci anni? Nel passato i Governi di Francia, Germania, Gran Bretagna e Italia hanno avvertito che c'erano ragioni per un preciso intervento statale, e hanno tutti degli investimenti nel settore. Ma in ognuno dei paesi gli interessi dello stato ora vengono usati per ulteriori politiche di distinzioni nazionali, il che colpisce in vari modi gli investitori americani. In Gran Bretagna la Bp opera come una qualunque impresa commerciale. In Italia l'Eni, basato sui gas naturali, è stato un competitore nei prezzi per le più grandi compagnie internazionali sia europee che americane. In Francia la mira principale delle politiche degli ultimi cinque anni è stata quella di proteggere la Saharan Oil. In Germania la politica governativa pare combattuta tra la necessità di energia a prezzi minori e il desiderio di proteggere il carbone della Ruhr; le considerazioni protezionistiche hanno condotto a un'imposta del 10 % su gli olii carburanti, e in senso lato a pressioni del Governo sulle compagnie petrolifere perché evitino di abbassare troppo velocemente i prezzi. Se gli europei vogliono sviluppare una politica consistente verso le compagnie internazionali debbono prima conciliare questi contrastanti interessi.

L'unico caso recente in cui un grosso complesso americano ha apparentemente usato le sue dimensioni per esercitare pressione in una situazione europea è stato quello dei negoziati tra la Socony-Mobil e la Gbag (tra il 1963 e il 1965), allorché il gruppo petrolifero americano cercò una partecipazione nell'unica organizzazione tedesca indipendente di distribuzione della benzina (v. capitolo II). E anche qui, non appena si scatenò la tempesta sulla stampa tedesca, le critiche esplosero tutte insieme da tutte le parti.

Parte dell'apprensione dei tedeschi in questo caso aveva un senso in termini di una politica per il mantenimento della concorrenza leale. Per esempio essi avevano perfettamente ragione a opporsi a qualsivoglia sorta di acquisizione della Gbag (la maggiore ditta carbonifera te-

desca) da parte della Socony-Mobil. Per quanto il mercato dell'energia sia al giorno d'oggi altamente concorrenziale, può non diventare mai un mercato di consumi. Per una delle più grandi compagnie petrolifere sarebbe chiaramente poco salutare detenere una posizione di preminenza anche nel carbone della Ruhr. Di fatto tale rilevazione è improbabile.

Dal momento che la maggior parte dei profitti che in Germania si fanno nel mercato petrolifero provengono dalle pompe di benzina è perfettamente ragionevole che i tedeschi si preoccupino di mantenere nelle loro mani il maggior numero possibile dei rimanenti pezzi della rete di distribuzione indipendente (Aral). Un'arma del genere potrebbe rivelarsi utile nell'inevitabile processo di contrattazione della « concorrenza oligopolistica ». L'Aral distribuisce in parte un petrolio indigeno tedesco, e la quota che in essa detiene la Hibernia, piccola compagnia statale, le ha reso possibile distribuire altresì petrolio russo. I sostenitori di un'energia a prezzi bassi e concorrenziali potrebbero benissimo preoccuparsi di una eventuale estinzione di tali concorrenti poco costosi. Fortunatamente i gas naturali saranno presto una fonte ancora più economica di energia a prezzi concorrenziali.

D'altro canto una parte del risentimento dei tedeschi contro la Socony-Mobil era causato dal desiderio di proteggere il carbone della Ruhr e dalla paura di un ulteriore taglio dei prezzi. Le proteste della Ruhr in proposito si spensero rapidamente non appena fu chiaro che alla Gbag si sarebbero fatte offerte soddisfacenti, come in effetti è stato.

La vera obiezione di parte europea doveva riguardare la eventualità che le compagnie internazionali applicassero alti prezzi di Golfo sul petrolio del Medio Oriente venduto in Europa, ricavando in tal modo profitti monopolistici, e incidentalmente proteggendo eccessivamente il carbone. Quando forniture di energia a prezzi minori sono di vitale importanza per l'Europa, come nel caso in cui essa debba far concorrenza all'energia favolosamente poco costosa degli americani, le imprese che operano tagliando i prezzi come l'italiana Eni sono il genere di concorrenti di cui c'è bisogno.

Le battaglie per gli sbocchi della benzina oggi giorno significano fortunatamente che il pericolo che le compagnie più grosse mantengano prezzi da monopolio è ridotto. Comunque per un certo tempo i Governi francese e tedesco hanno cercato in un modo o nell'altro di mantenere alti i prezzi degli olii carburanti. Certamente gli autori di una politica europea dell'energia dispongono di ogni genere di armi per assicurare che la concorrenza risulti fattiva. Il greggio russo è una di esse. La più potente è il carbone americano, i cui prezzi continuano a scendere. Altre sono costituite dai gas naturali e dal greggio libico. In caso di necessità di una concorrenza maggiore nei punti di vendita del carburante, i diritti legali che legano le stazioni distributrici ai

grandi produttori e al mantenimento dei prezzi di vendita possono essere aboliti. Come negli Stati Uniti allora ci sarebbe una maggiore flessibilità dei prezzi della benzina. Infine, se ancora si desidera creare una forza competitiva europea viepiù forte sul mercato si potrebbero compiere dei passi per concentrare le piccole ditte francesi e tedesche in cui lo stato ha una partecipazione. E perché non unificare, in Francia, la Compagnie Française des Pétroles e la Union Générale des Pétroles?. In Germania ci sono ancora delle possibilità di fusione tra la Hibernia e la Gbag.

Se siffatte forze competitive verranno portate sulla scena le grandi compagnie petrolifere potranno essere rese veramente atte a servire l'interesse del pubblico europeo. Ma i Governi europei devono ancora decidersi in che misura vogliono veramente che le compagnie internazionali si facciano la concorrenza a vicenda e la facciano ad altre fonti di energia, e anche in che misura gli europei stessi sono disposti a pagare prezzi maggiori per il piacere di proteggere il carbone europeo.

Un'altra politica può anche diventare altamente desiderabile per i Governi europei: trattare con le compagnie americane per assicurarsi una quota delle entrate fiscali prodotte dalle compagnie stesse. L'anno scorso le compagnie petrolifere americane ebbero un mero uno per cento di profitto sui capitali investiti in Europa, e in alcuni paesi rimasero in perdita, il che prova inequivocabilmente che i loro profitti e le tasse che pagano stanno altrove. I tedeschi, è vero, hanno entrate fiscali dai diritti sugli olii carburanti. Ma sarebbe logico che un paese come la Germania esercitasse pressioni sulle compagnie petrolifere perché abbassino i prezzi delle importazioni di greggio, in maniera da fare profitti in Germania, su cui pagare più tasse. Siffatta politica tuttavia poco si confarrebbe al Governo francese che attualmente fa pressioni sulle compagnie perché mantengano alti i prezzi del greggio, sicché esso (il Governo) possa proteggere il petrolio sahariano. Sono i Governi in Europa, e non le compagnie, che hanno ancora le mosse più importanti da fare.

Macchinari e industria meccanica.

Nell'industria meccanica (elettrica e non-elettrica), che è responsabile di poco più del 30 per cento degli investimenti manifatturieri americani in Europa (v. tabella VII in Appendice), è praticamente impossibile instaurare utili paragoni dimensionali basandoli sulle statistiche generali dell'industria. Per pura curiosità, in Appendice, nella tabella XV, si è riportata la lista delle ditte di ingegneria meccanica pubblicata dall'Unice (l'Associazione dei Datori di Lavoro del Mercato Comune). Essa mostra quanto possano essere fuorvianti i paragoni in questo campo. Cinque delle imprese nella lista si occupano principalmente

di aeronautica e produzione bellica, tre di macchine per ufficio e calcolatori, due di macchinario agricolo e una di macchine da cucire. Nel caso della Germania parecchie ditte di grande entità sono state lasciate fuori perché basate sulle ditte dell'acciaio della Ruhr. Diventa inutile fare paragoni, come tra cose che non hanno nulla in comune. Per certi settori specifici si possono fare tuttavia delle osservazioni empiriche.

Per quanto riguarda i macchinari in generale e le macchine utensili la stessa industria americana non è concentrata in misura eccessiva. In Europa ci sono sorprendenti differenze fra i vari paesi. In Germania pare non ci sia bisogno di una concentrazione più spinta. Ci sono grandi case, alcune basate sui vecchi complessi acciaieriferi della Ruhr (come la Krupp), altre essenzialmente meccaniche (Demag), pronte a fronteggiare qualsiasi intrusione. Ma in Francia l'esigenza di concentrare il settore dei macchinari pesanti è autentica, come lo è in Gran Bretagna per le macchine utensili.

Le macchine per ufficio sono un altro settore dove la supremazia americana, conseguente alla meccanizzazione della routine degli uffici, ha conferito agli Stati Uniti una posizione importante in Europa. Comunque ancora una volta non ci sono indizi che la vigorosa concorrenza delle ditte europee come la Olivetti o quelle tedesche di macchine da scrivere, possa rimanere sopraffatta.

L'unico campo in cui l'industria americana delle macchine da ufficio ed elettrica è penetrata seriamente in Europa è quello dell'elettronica e dei calcolatori. Di questo settore si parla nel capitolo seguente, dove si esaminano gli effetti sulla tecnologia delle spese per la difesa. La tabella XIV mostra complessivamente le ditte principali del settore elettrico. Qui, più che nel rimanente settore della meccanica, si possono fare paragoni che abbiano senso; in base a questi la supremazia è decisamente degli americani.

Le prime cinque ditte nel novero sono americane. Considerando le prime venti tutte insieme, i dati sono solo un poco più favorevoli agli europei. Sono nove ditte europee (con un ricavo di 7 miliardi di dollari) e undici americane (ricavo: 19 miliardi di dollari). Ancora una volta le undici ditte americane in testa hanno un profitto del cinque per cento sulle vendite, contro il due per cento delle ditte europee. In molti campi di vitale importanza ci sono prove in abbondanza che gli europei sono in posizione concorrenziale. Ma in quelli più nuovi è chiaro che le dimensioni danno alle ditte americane grossi vantaggi per quanto riguarda il finanziamento delle ricerche.

La ditta americana più grande in Europa è la Itt, la compagnia telefonica che impiega in Europa oltre 100.000 persone. Grosso modo il trenta per cento del mercato europeo è suo, più della Erikson e della Siemens messe insieme. Con concorrenti così forti e così ambiziosi il pericolo del monopolio è molto ridotto.

Finora oltre la metà degli affari della Itt (la parte piú proficua) si trova in Europa; la sua attività di ricerca piú vigorosa si è svolta anch'essa in Europa. Di fatto per questa industria il piú grosso problema di concorrenza è quello del compratore di monopoli (lo stato). In Francia le succursali della Itt hanno una grossa fetta del mercato; e i telefoni, si sostiene, vi sono di gran lunga piú costosi che in altri paesi. La risposta è sicuramente quella classica, di permettere una vera concorrenza da parte di altri produttori del Mercato Comune. Il rimedio sarebbe un cambiamento della politica protezionistica governativa (questa volta negli acquisti pubblici) piuttosto che infierire contro le ditte americane interessate. Ci sono state poche possibilità di convogliare le risorse americane verso le filiali europee, ma un cambiamento ben piú ragguardevole può verificarsi una volta avvenuta la ventilata fusione tra la Itt e la National Broadcasting Corporation, la piú vasta rete televisiva d'America. La Itt uscirà enormemente rafforzata dalla fusione con questo grande complesso che ha già una considerevole esperienza in elettronica e nelle comunicazioni. Nei prossimi anni l'avvento della commutazione telefonica elettronica e l'uso sempre piú diffuso del sistema telefonico per i calcolatori che « si parlano » l'un l'altro può rivoluzionare l'industria. La dimensione diventerà enormemente piú importante in quanto mezzo per finanziare le ricerche e lo sviluppo in questa fase rivoluzionaria.

Le organizzazioni postali e telefoniche europee, con le quali la Itt ha lavorato per molti anni su basi amichevoli, avranno tutto l'interesse ad adoperare la nuova tecnologia che la Itt può mettere a disposizione in siffatta fase di sviluppo delle comunicazioni telefoniche. Ma, come per il settore dei calcolatori, avranno anche interesse a che vi siano altri fornitori validi che possano competere effettivamente con la Itt.

Il settore alimentare.

Stando alle apparenze il settore alimentare offre l'esempio del piú stridente contrasto tra l'Europa continentale e gli Stati Uniti. Se si eccettua la Unilever, metà britannica e metà olandese, non esiste una sola compagnia che abbia base nel Mercato Comune il cui giro di affari superi i 400 milioni di dollari. Negli Stati Uniti nel 1963 ce n'erano ventiquattro. Ancora una volta il quadro europeo cambia se vi facciamo rientrare i paesi dell'Efta. Ci sono sette compagnie con base in Gran Bretagna (esclusa l'Unilever) che stanno a questo livello; una svizzera e una svedese (e tra parentesi due canadesi). Il giro di affari di queste compagnie messe insieme è stato circa la metà di quello dei complessi statunitensi (v. Appendice, tabella XVI). Inoltre nel Mercato Comune questo settore è meno frammentario di quanto appaia a prima vista. La Nestlé, come la Unilever, ha operazioni di superiore

entità in seno al Mercato Comune e detiene una gran parte del mercato per prodotti come il caffè solubile e il latte condensato.

Malgrado ciò la lunga tradizione di protezionismo nell'agricoltura europea ha contribuito a conservare antiquati sistemi di distribuzione e di preparazione dei viveri, e con questi un gran numero di piccole aziende. L'industria alimentare degli Stati Uniti, del Canada, della Gran Bretagna è derivata in certa misura dalla parte che queste nazioni hanno avuto nel commercio mondiale degli alimentari. La Unilever non è dopotutto che una elaboratrice su scala massiccia di materie prime importate. Ditte come la Corn Products in America e la Rank's in Gran Bretagna hanno la base nei due centri piú grandi del mondo per il commercio delle granaglie e della farina. L'integrazione verticale, allorché i grossi complessi hanno fatto il loro ingresso nella lavorazione degli alimentari avanzando presso gli agricoltori richieste sempre piú esigenti, in termini di massa e di qualità ha svolto una parte importantissima nello sviluppo dei metodi capitalistici su larga scala per l'agricoltura americana, canadese e britannica. L'industria del pollo arrosto, che tratta i volatili dallo schiudersi del guscio al piatto in tavola, non è che l'esempio piú noto e piú recente.

Pare perciò che se l'Europa continentale ha interesse a sviluppare una industria alimentare su scala maggiore, deve prima fare le sue scelte. L'evoluzione dell'industria capitalistica su larga scala nella lavorazione e distribuzione degli alimentari deve poter contare sulla modernizzazione delle strutture dell'agricoltura. E questa dipende a sua volta dalla decisione di abbandonare l'eccesso di protezionismo e orientare sempre piú l'agricoltura europea verso la produzione di quei generi derivati dal bestiame, che geograficamente l'Europa è adattissima a fornire. Deve essere chiaro che ciò implica una trasformazione sociale che va molto lontano: uno sviluppo sempre maggiore di quel genere di collaborazione che gli agricoltori della valle del Rodano hanno adottato in unione con la Libby, o di quel genere di capitalismo su vasta scala in agricoltura che implicherebbe di fatto una svolta della *way of life*.

Se ci si dovesse risolvere ad agire in tal senso il capitale americano potrebbe ovviamente sostenere un utile ruolo, potendo aiutare gli europei con le tecniche di lavorazione e distribuzione che essi impiegherebbero maggior tempo ad apprendere da soli. Anche la concentrazione rimane un problema reale dell'industria alimentare europea. Le grandi compagnie dell'Efta possono contribuire a mandarla ad effetto, ma la posizione di monopolio della Unilever nella margarina è un avvertimento contro i pericoli dell'andar troppo lontano.

Verso una politica industriale europea.

Che conclusioni si possono trarre da questa analisi frammentaria? La semplice dimensione di per se stessa è ben lungi dal costituire una panacea per competere positivamente con le ditte americane. Il genere di politica per la concentrazione precedentemente descritto in questo capitolo — l'abolizione delle tasse e delle barriere legali, lo sviluppo di una legge europea per le aziende — può consentire alle ditte europee di adattarsi ai nuovi modelli imposti dal Mercato Comune. Anche i Governi e la Commissione Europea possono adattare le ditte statalizzate (petrolio in Francia, alluminio in Germania) ai nuovi modelli della scala continentale. Inoltre essi possono incoraggiare certi settori (macchine utensili in Gran Bretagna, alimentari in Germania e in Francia) a ulteriormente concentrarsi. Ma in altri settori (margarina, chimici in genere) la concentrazione è andata abbastanza in là, o comunque lo ha fatto tra le ditte maggiori.

Per certi settori, alimentare e dell'energia per esempio, i Governi europei hanno da prendere decisioni che non hanno assolutamente nulla a che vedere con le dimensioni delle compagnie internazionali. Esiste per esempio una quantità di componenti nel mercato dell'energia che potrebbero essere sfruttate per imporre una disciplina di concorrenza alle maggiori compagnie petrolifere internazionali. I Governi europei devono decidersi se vogliono farne un uso sistematico o no.

Una politica di fusioni ha anche bisogno di essere sostenuta da altre politiche costruttive intese a migliorare l'efficienza dell'industria europea e a rimediare alle deficienze manifestate dagli investimenti americani. Più lunghi e migliori tirocini direttivi, maggiori notizie sulla contabilità delle aziende per esser certi che le fusioni e i rilevamenti d'impresa siano giudiziosi, tassi d'interesse più bassi e politiche economiche che incoraggino gli investimenti, tutte queste cose fanno parte dell'atmosfera che deve stabilirsi in Europa se l'industria deve rispondere il più vigorosamente possibile alla sfida americana e se vuole adattarsi alle opportunità offerte dal Mercato Comune.

Una delle esigenze emerse in questo capitolo è quella di una più fattiva pianificazione a livello europeo degli investimenti in ogni settore dell'industria. È proprio il caso di stipulare un accordo per il quale tutti i progetti di investimenti di grande entità da parte di ditte europee o americane (già affermate o nuove) dovrebbero essere registrati a Bruxelles. In casi come quello dei trattori, dove ci sono prove evidenti di sovrapproduzione, si consiglierebbe ai Governi di non concedere quel genere di speciali agevolazioni creditizie che sono state concesse alla General Motors dal Governo belga. D'altra parte nei casi in cui ci fosse necessità di nuovi investimenti (diciamo nel settore dei prodotti di sintesi chimica), la Commissione potrebbe assumersi l'iniziativa di in-

citare i governi e le banche private affinché concedano più generose agevolazioni creditizie, nonché di promuovere il riavvicinamento dei colleghi industriali europei e magari anche americani. Un'altra proposta che merita di essere presa seriamente in considerazione è la creazione di un comitato europeo per la questione dei capitali, allo scopo di stabilire delle priorità nei prestiti quando si sarà creato un mercato di capitali europeo. Alle Banche di Investimento si potrebbe riconoscere un ruolo più vasto.

Tali politiche per industrie particolari sono già in certa misura praticate in Francia e in Italia; hanno bisogno di essere ulteriormente sviluppate a livello europeo. Un terzo genere di politica dovrebbe essere la promozione dell'efficienza industriale — assistendo i tirocini, favorendo le fusioni, pianificando gli investimenti — in maniera che i processi competitivi del Mercato Comune siano integrati da positive politiche destinate a porre rimedio alle deficienze ereditate dai trascorsi delle singole nazioni.

Mentre le industrie europee si adeguano ai nuovi modelli imposti dal Mercato Comune, le compagnie americane, con il loro sottofondo di grandi dimensioni e di esperienza continentale, hanno senza dubbio dei vantaggi. È il caso di concedere all'industria europea qualche specie di protezione transitoria, accuratamente programmata, contro un influsso troppo rapido degli investimenti diretti americani per il periodo in cui il Mercato Comune prende forma e la industria europea è ancora in fase di ristrutturazione? Io credo di sí. Il programma Johnson naturalmente sta già ponendo un freno al flusso degli investimenti americani in Europa. Ma i suoi effetti finora sono limitati, e i suoi scopi soltanto quantitativi. Un buon sistema potrebbe essere quello di imporre, magari nella fase finale in Europa, una tassa fissa (diciamo il 15 per cento) su tutti gli investimenti diretti americani, con un provvedimento che comprenda l'impegno di togliere detta tassa dopo un periodo, diciamo, di cinque anni. Ciò avrebbe, rispetto alle restrizioni quantitative, il vantaggio di funzionare influenzando il mercato. Concederebbe tanto agli europei che agli americani un periodo di tempo ben definito durante il quale fare i loro piani mentre non incoraggierebbe gli investimenti a scopo speculativo basati sull'ipotesi che le restrizioni si faranno più pesanti. Questa proposta è discussa nel contesto della bilancia dei pagamenti americana, nel capitolo VIII.

Tuttavia l'unica vera garanzia per gli europei che gli investitori americani concorrano lealmente, senza abusare della loro forza e senza sentirsi incoraggiati da questa o quell'altra distorsione del mercato, rimane il rafforzamento della concorrenza leale. La concorrenza, come abbiamo visto, è un prerequisito essenziale per la nascita di ditte europee forti e vitali. Nel prossimo capitolo si indagano i mezzi per garantire che la concorrenza tra europei e americani si svolga di fatto lealmente.

IV. Verso la concorrenza leale

L'investimento diretto americano apporta all'Europa benefici economici. Ma spesso cozza contro gli interessi degli europei concorrenti nei settori specifici. Se questi europei devono accettare la disciplina della aperta concorrenza con gli investitori diretti americani, devono ricevere garanzie che la competizione sia leale e in parità di termini. Ciò significa in primo luogo garanzie che non esistano incentivi sleali per gli investimenti americani sotto forma di agevolazioni fiscali in Europa o in America, né altre forme di politica governativa di distorsione.

Secondo, significa stabilire regole di concorrenza che garantiscano realmente che la forza delle grandi compagnie non venga usata perversamente allo scopo di falsare il mercato o di affermare monopoli che impediscano alle ditte concorrenti di svilupparsi. Se dopo un periodo di transizione le ditte americane, come quelle europee in America, dovranno godere dei benefici di libere operazioni in una economia di mercato, dovranno esserci regole rigide per garantire che esse operino a parità di condizioni. Nella prima parte di questo capitolo cercheremo di vedere se esiste qualche forma di distorsione che favorisca gli investimenti americani. Nella seconda parte proporremo delle regole di concorrenza che assicurino un giuoco leale, una volta dati gli investitori.

Distorsioni del flusso degli investimenti diretti.

La forma di « distorsione » più ovvia sono le tariffe. Tariffe alte, e contingentamento delle importazioni, incoraggiano ovviamente gli investimenti diretti, come mezzo per superare l'ostacolo. Ma lo sviluppo degli investimenti americani negli ultimi dieci anni mostra che il ruolo delle tariffe non deve essere sopravvalutato. Gli investimenti in Europa sono cresciuti più rapidamente proprio nel periodo in cui contingen-

tamento e tariffe andavano cadendo e le esportazioni statunitensi dirette crescevano anch'esse rapidamente. Come abbiamo visto nel capitolo I, oggi giorno le esportazioni e gli investimenti diretti sono intimamente fusi nella strategia dei grandi complessi internazionali. E senza dubbio sarà ancora così anche quando le tariffe saranno completamente abolite. La riduzione delle barriere tariffarie può tuttavia spostare la bilancia dei vantaggi tra esportazioni e investimenti. Sicché se gli europei vogliono evitare un eccesso di investimenti americani, di fatto antieconomico, dovrebbero avere l'accortezza di ridurre al massimo le tariffe nel Kennedy Round.

Un secondo incentivo agli investimenti americani può essere stato, alcuni anni addietro, il tasso di cambio. La addotta sopravvalutazione del dollaro¹ in termini di potere d'acquisto in Europa incoraggiò le ditte americane a comprare o fondare direttamente complessi economici in Europa, proprio come scoraggiava le esportazioni dirette. Questa è stata una delle ragioni di fondo dei risentimenti tedeschi di cui si è parlato nel capitolo II. Ma negli ultimi cinque anni la situazione è mutata radicalmente. I prezzi europei sono saliti, quelli americani sono rimasti stabili. Ora gli americani in Europa possono comprare relativamente meno per ogni dollaro investito, mentre sono le loro esportazioni dirette che sono diventate più concorrenziali. La tesi tedesca che la sopravvalutazione del dollaro ha incoraggiato a comprare in blocco le ditte europee è ora molto meno valida. Oggi giorno ha molto più senso la paura che le esportazioni americane si facciano eccessivamente concorrenziali. Il cambiamento nel livello dei prezzi contribuisce a spiegare la precipitosa caduta delle capacità di profitto delle ditte americane in Europa illustrata dal grafico I. Il tasso di cambio non è più (se mai lo è stato) un fattore determinante di distorsione del flusso di capitale americano.

Tassazione.

Una terza forma di distorsione che a volte ha favorito artificiosamente gli investimenti americani in Europa è la tassazione. Per parecchi anni la Svizzera ha fatto del suo meglio per attirare gli investimenti stranieri, non solo servendosi dei mezzi tradizionali di chiudere un occhio sui conti in banca stranieri e di permettere alle compagnie di svolgere le loro attività con un minimo di pubblicità dei risultati, ma anche esentando in blocco le ditte straniere dalle imposte sui profitti. Il risultato è stato una crescita sorprendente degli investimenti americani, in gran parte sotto forma di società finanziarie aventi il controllo degli investimenti in altre parti d'Europa. Gli accordi fiscali reciproci

¹ Per una critica di questo punto di vista, vedi capitolo II.

tra gli Stati Uniti e gli altri paesi sono stati in tal modo elusi elegantemente.

Questa cospicua distorsione fiscale è stata eliminata dal Revenue Act americano del 1962, basato sul principio che il totale delle imposte sui profitti dovuto sugli utili di una filiale d'oltremare debba essere lo stesso di quello pagato dalle filiali in territorio nazionale (cioè il 48 per cento). In pratica il dispositivo raggiunge lo scopo concedendo alle ditte che svolgono operazioni oltremare un credito fiscale equivalente alla tassa che esse hanno pagato all'estero, e tassandole poi del 48 per cento.

È vero che l'attribuzione di questi crediti fiscali può creare talvolta delle difficoltà, giacché le quote o gli abbuoni fiscali spesso sono applicati in maniera diversa nei paesi europei e negli Stati Uniti. Sicché le cifre dei profitti di una filiale europea e quelle dei riconoscimenti di ammortamento possono essere diverse nel paese ospite e in America. Ma in mancanza di un accordo totale dei metodi di tassazione come dei tassi è difficile immaginare un principio migliore di quello introdotto dal Revenue Act del 1962. Esso senza dubbio ha fatto sí che un certo numero di compagnie finanziarie americane in Svizzera chiudessero i battenti.

Nell'assegnazione dei crediti fiscali l'Act consente alle ditte americane che abbiano interessi all'estero di chiedere credito o sulle tasse straniere pagate dalle singole filiali, o su quelle pagate da tutte le filiazioni d'oltremare messe insieme. Ciò non ha l'effetto di favorire gli investimenti all'estero, in quanto opposti a quelli in patria, da parte di singole ditte americane. Ma in un paese straniero dove le aliquote fiscali sono molto alte potrebbe avere l'effetto di concedere a una particolare filiale un vantaggio fiscale sui concorrenti. Immaginiamo che nel paese A le tasse sui profitti siano del 70 per cento e nel paese B del 20: una ditta statunitense con filiali in entrambi i paesi potrebbe invocare credito fiscale per l'intero settanta per cento, pareggiando i pagamenti in A con quelli in B. Il risultato netto sarebbe che la filiale in A pagherebbe tasse con un'aliquota del solo 48 per cento, mentre una concorrente che abbia la sede in quel paese pagherebbe il 70 per cento.

Ma in pratica non esistono paesi europei che tassino tanto forte i profitti. È vero che la Francia ha un'aliquota del 50 per cento, lievemente superiore a quella nazionale degli Stati Uniti; ma tassando le filiali straniere con un'aliquota particolare piú alta essa si assicura che non ne derivi loro alcun vantaggio. Di fatto vi sono grandi compagnie americane che hanno un *surplus* di credito fiscale sulle loro operazioni d'oltremare perché le aliquote estere sono uniformemente piú alte che in patria.

Per quanto le variazioni nelle aliquote e i sistemi fiscali varianti

da nazione a nazione senza dubbio influiscano in certa misura sugli esiti finanziari degli investimenti americani in Europa, le piú grandi compagnie interessate sono concordi nell'affermare che non costituiscono motivo determinante dei loro investimenti.

Speciali incentivi fiscali regionali tuttavia hanno senza dubbio contribuito alla scelta dell'ubicazione delle filiali statunitensi. Non si possono criticare le ditte americane perché approfittano degli incentivi fiscali regionali, assecondando così i piani europei. Ma qui si adatterebbe il principio della non discriminazione. Le ditte americane non dovrebbero ottenere condizioni piú favorevoli di quelle dei concorrenti europei. La difficoltà è che la città di Bochum o lo stato del Lussemburgo possono benissimo offrire condizioni particolari a singole ditte — diciamo terreno a basso prezzo, che i concorrenti non possono avere. O, di nuovo, la mera grandezza di una ditta americana la può rendere piú degna di credito delle concorrenti europee (General Motors a Antwerp). In generale sarebbe un errore fare i pedanti e privare i paesi interessati delle nuove industrie di cui abbisognano. Ma a Bruxelles, alla luce di una politica regionale di sviluppo europeo, si dovrebbero esaminare i progetti dei grossi investimenti sostenuti dalle autorità pubbliche locali. Gli interessi europei dovrebbero essere affermati lí.

Le leggi anti-trust in America distorcono il flusso di capitale costringendo le grosse compagnie a investire all'estero? La grossa ditta americana, dicono alcuni europei, è frenata dalle leggi antitrust dal comprare i concorrenti in patria. Ma niente (almeno fino all'avvento del programma Johnson per la bilancia dei pagamenti) le impediva di impossessarsi dei concorrenti in Europa.

Nel settore bancario le leggi di certi stati d'America semplicemente incoraggiano lo sviluppo di attività bancarie all'estero. La legge dello stato dell'Illinois per esempio permette alle grosse banche di aprire solamente una succursale fuori dai quartier generali di Chicago. Qui si esercita chiaramente pressione sulle banche del *midwest* affinché investano i loro *surplus* all'estero. E di fatto negli ultimi tre anni tali banche hanno seguito l'esempio di quelle di New York, orientandosi verso l'Europa.

E tuttavia chiederebbero gli europei seriamente l'abolizione di siffatte limitazioni? Preferirebbero un'ulteriore concentrazione delle banche americane in maniera tale che la disparità di scala tra i due continenti si faccia viepiú marcata?

Nell'industria è piú difficile provare che esistono pressioni sulle ditte americane perché queste vengano in Europa. Ma può anche esser vero che la General Motors, col Dipartimento di Giustizia così appiccicato alle costole, abbia ritenuto piú facile investire per espandersi in Gran Bretagna e in Germania che riunire tutte le sue risorse per schiacciare la Chrysler in patria. La Dupont oggi si espande tanto vigorosa-

mente in Europa in parte perché le autorità anti-trust hanno rotto i suoi accordi con le ditte europee per la spartizione del mercato mondiale. La rottura di questo cartello mondiale è stata nell'interesse dell'America come dell'Europa.

Ci sono anche pochi casi in cui le leggi anti-trust raffrenano anziché aiutare gli investimenti diretti americani. La Gulf Oil per esempio ha una partecipazione nella Esso francese. Una deroga consente tale legame per proseguire l'attività nel settore petrolifero ma alla compagnia non è permesso accedere al settore petrolchimico. La disposizione ha lasciato in Francia campo libero alla Shell, in questo settore nuovo. Quel ch'è più importante, gli europei che temono le dimensioni delle ditte americane non possono chiedere al Dipartimento di Giustizia di essere generoso, consentendo che esse divengano più grandi. La verità è che non conviene a nessuno in Europa che le leggi anti-trust si allentino, per imperfette che siano. Esse costituiscono il più importante controllo singolo sulla concentrazione dell'industria americana, e di questa gli europei hanno paura.

Il vero interesse dell'Europa non è di fiaccare le leggi anti-trust ma di sviluppare una effettiva politica anti-trust europea che operi nella più stretta connessione con l'amministrazione americana, per garantire che le grandi ditte, europee e americane, abbiano i requisiti per concorrere lealmente in Europa come in America.

L'esigenza di una politica fattuale per rinsaldare la concorrenza in Europa è grandissima, giacché una concorrenza imperfetta e i monopoli nello stesso paese ospite contribuiscono a rafforzare gli investimenti americani.

Regole della concorrenza.

a) Concorrenza nei prezzi.

Molti degli « abusi » di cui si lamentano gli europei possono essere ovviati semplicemente rafforzando un'effettiva concorrenza sul piano dei prezzi tra le ditte, siano esse americane, europee, giapponesi, canadesi o qualunque altra. In una acuta dissertazione Stephen Hymer ha sostenuto che la concorrenza oligopolistica è una delle componenti principali degli investimenti diretti. Se una ditta locale, o un gruppo di ditte, detengono il controllo dei mezzi di distribuzione, il concorrente straniero dove comprarsi la strada dentro il sistema se vuole vendere i suoi prodotti. O di nuovo se un monopolio già affermato fabbrica un prodotto, può non avere nessuna intenzione di pagare il prezzo di mercato per una patente o una licenza, che imporrebbe nuovi massicci investimenti e un cambiamento dei metodi abituali. Un esportatore di materie prime può ottenere da un oligopolista prezzi più bassi

di quelli che otterrebbe in un mercato perfetto. Così esso paga entrambi questi *outsiders* per fabbricare sul mercato stesso. Mentre vi sono altri fattori coinvolti, è chiaro che un'economia europea con un gran numero di ditte robuste desiderose di applicare metodi nuovi, di entrare in concorrenza e disposte a tagliare i margini di profitto per farlo, è meno invitante per l'investitore estero di una economia a cartello dove c'è da ottenere indubbi vantaggi unendosi alla cerchia dei fabbricanti del posto. Che genere di regole si dovrebbero escogitare per rendere la concorrenza al tempo stesso fattuale e leale?

La concorrenza tra ditte americane in Europa naturalmente può essere un freno contro gli abusi altrettanto prezioso che la concorrenza con e tra le ditte europee. C'è una differenza sostanziale tra una situazione in cui una *sola* ditta americana, o di fatto anche europea, *domina* un particolare settore dell'economia, e una in cui gli americani, per quanto possano detenere la quota maggiore dell'industria, si fanno a vicenda una robusta concorrenza.

Di fatto, se si può generalizzare, è spesso più verosimile che vi sia robusta concorrenza nei settori *dominati dagli americani* che in quelli in cui le industrie europee competono tra loro per conto proprio. Questa in ogni caso è la morale del processo di concentrazione dell'industria alimentare francese e di quella dei trattori in Germania in risposta ai nuovi venuti americani. Negli anni recenti l'impulso del sistema concorrenziale ha spinto parecchie delle ditte americane di seconda categoria (Chrysler nelle automobili, RCA e Honeywell nei calcolatori) a cercarsi un posto al sole sorgente d'Europa. Tutto ciò ha acuito la competizione in queste industrie, estendendo le acquisizioni tecniche a una più vasta cerchia di fabbriche europee, a tutto vantaggio dell'Europa. Incoraggiare le ditte americane a farsi la concorrenza tra loro è uno dei sistemi migliori per esser sicuri che l'Europa tragga il massimo beneficio economico dalle loro operazioni.

La concorrenza tra le ditte americane agisce non solo sulle loro politiche dei prezzi ma anche sulle condizioni alle quali esse offrono cognizioni agli europei, e sul grado di controllo che vogliono esercitare nei casi di associazione. Così se una ditta come la IBM avesse in mente (cosa che non ha) di frustrare il progresso tecnico in Europa, altre ditte americane (come la GE o la RCA) entrerebbero subito in ballo. Nel settore dei calcolatori lo sprone della concorrenza ha migliorato le possibilità di trattare degli europei proprio in questa maniera, incoraggiando la General Electric a cercare soci in Europa e ad aiutarli con cognizioni tecniche il più presto possibile. Anche l'atmosfera politica europea e le nuove perplessità circa gli investimenti americani hanno stimolato un genere di dichiarazioni concorrenziali di offerta delle condizioni migliori in termini di potenza economica. Così la RCA, vedendo che l'intervento su larga scala della General Electric non è stato gradito

ovunque, ha adottato il piú sofisticato approccio della associazione tecnica e di *marketing* con la Siemens e la English Electric-Leo, che non comporta partecipazione azionistica.

b) *Politica di esportazione.*

La concorrenza nei prezzi può far qualcosa per superare un'altra difficoltà, in questo caso problema principalmente dei Governi europei. Cioè che le case madri possano prendere decisioni sulla politica di esportazioni delle filiali a spese del paese ospite. La General Motors per esempio ha deciso a un tempo di non esportare le vetture Holden dall'Australia (dove vengono fabbricate, *N.d.T.*) al Giappone, lasciando queste esportazioni alla General Motors-California. Essa esporta in Canada le Vauxhall (fabbricate in G. B., *N.d.T.*) ma non le Opel (fabbricate in Germania, *N.d.T.*), le quali a loro volta sono esportate negli Stati Uniti. Il paese ospite potrebbe preoccuparsi sia della politica sia della eventualità di un improvviso mutamento di cose.

Se in Europa ci sono fabbricanti concorrenziali di piccole vetture, e la General Motors limita le sue esportazioni negli Stati Uniti, i concorrenti europei, Bmc o Volkswagen, ne beneficerebbero compiendo essi stessi quelle esportazioni.

Ma in Australia la situazione era molto diversa. Non esisteva nessun'altra piccola automobile concorrenziale da esportare in Giappone. In casi del genere, quando la filiale ha un monopolio locale, il Governo ospite deve farsi forza e trattare con essa, assicurandosi che la politica di esportazioni della ditta ospitata venga mutata.

Frequentemente la concorrenza fra una ditta americana e un'altra può essere sufficiente per garantire che tutte esportino abbondantemente verso mercati terzi. Dopotutto dai dati forniti nel capitolo I abbiamo visto che la *performance* delle esportazioni delle filiali americane in Europa era altrettanto buona che quella delle ditte locali con le quali erano in concorrenza.

Ma per quanto le ditte americane possano farsi la concorrenza reciproca all'occasione potrebbe presentarsi un comune motivo per cui tutte si diano a perseguire politiche sfavorevoli all'Europa. In qualche settore particolare dell'industria le case madri americane potrebbero avere delle attrezzature da eliminare. A dispetto di tutti gli sforzi delle autorità anti-trust le compagnie maggiori in un ambiente oligopolistico potrebbero perciò tacitamente accordarsi per svolgere politiche di non-esportazione verso l'America dei prodotti *made in Europe*, anche se questi fossero piú concorrenziali di quelli fabbricati in patria.

Qui c'è un altro motivo per assicurarsi che ci siano forti ditte europee capaci di competere con i produttori americani tanto in Europa che in America. Se la tecnologia americana può dare molto all'Europa,

quella europea, prodotto di una diversa cultura e di diverse esigenze, può dare qualcosa in cambio. La principale ragione per la quale la Volkswagen, non già la Opel o la Ford, è il simbolo della piccola automobile concorrenziale in America è che il prodotto dell'ingegno europeo è differente originale e per i suoi scopi tecnicamente corretto. Le grosse case automobilistiche americane sono le prime ad ammettere che mentre Detroit detiene la superiorità nel campo delle automobili con il telaio l'Europa è tecnologicamente più progredita nella costruzione delle auto a scocca portante. In breve, in questo settore dell'industria l'esistenza di robuste case europee non è solo un motivo di orgoglio per gli europei e un mezzo per mettere a disposizione del consumatore europeo un assortimento più vasto in cui scegliere, ma anche uno stimolo altamente effettivo per l'industria americana, uno sprone che negli ultimi dieci anni le ha fatto rivedere molte delle sue posizioni. Se la concorrenza delle potenti ditte americane è uno stimolo per l'Europa, quella delle ditte europee altrettanto forti è di incalcolabile valore per il consumatore americano; un mezzo per frenare in America la crescente concentrazione del potere economico.

Anche la politica può generare differenze nelle politiche di esportazione. Un fabbricante europeo ottiene un contratto per vendere autocarri alla Cina, e si serve di parti fabbricate da una filiale americana. La filiale è riluttante a fornire i pezzi perché ciò contrasta con la politica degli Stati Uniti. Lo stesso genere di discriminazione pare stia sorgendo nelle vendite di calcolatori all'Europa orientale da parte di fabbriche europee. L'unica vera soluzione del problema è lo sviluppo di una politica comune tra l'Europa e l'America sul commercio ovest-est. Ma in mancanza di siffatti accordi completi, che ovviamente dipendono dalla soluzione di superiori divergenze politiche nei riguardi della Cina, si potrebbe elaborare un accordo di compromesso più limitato, da valere solamente per le attività commerciali delle filiali americane in Europa. Potrebbe essere negoziato da una parte dagli Stati Uniti, dall'altra dalla Commissione Europea e dai Governi non facenti parte del Mercato Comune. Gli europei vorrebbero probabilmente che tale accordo concedesse alle filiali americane completa libertà di uniformarsi alle politiche europee di commercio ovest-est, ma potrebbe essere per le ditte americane un potente incentivo ad aprire trattative commerciali con la Cina, per esempio servendosi delle filiali europee per aggirare le disposizioni del Governo americano. L'Europa potrebbe ragionevolmente stabilire un accordo più limitato, che permettesse di applicare le più libere regole commerciali « europee » ai prodotti contenenti meno di una certa percentuale di componenti fabbricati da una filiale americana. Potrebbero stabilirsi disposizioni particolari per i prodotti sulla linea di demarcazione, o per quelli ritenuti di importanza strategica.

c) *Le ditte da battaglia.*

Mentre la concorrenza dei prezzi può far molto per garantire che le attività delle ditte americane giovino al consumatore europeo, naturalmente c'è da parte dei competitori la paura che le filiali americane taglino i prezzi in misura eccessiva. Alcune delle preoccupazioni europee circa i « giganti » americani non hanno alcun rapporto con la realtà. Né la General Motors né alcuna altra ditta americana importante hanno intenzione di gestire in Europa in perdita per anni per sbaragliare la concorrenza. La General Motors, come le altre ditte americane, si trova in Europa per fare profitti non perdite. La sua politica finanziaria è stata di ridurre al minimo le riserve di contante in Europa per portarsi a casa i profitti il più presto possibile. Il caso di John Deere, arrivato tardi sul mercato dei trattori e messi a gestire in perdita la sua filiale Lanz nel tentativo di farsi una base, è eccezionale. E non è nemmeno un caso di deliberata intenzione di sopraffare gli avversari, bensì di politica poco accorta che ha fatto male anche alla ditta che l'ha praticata.

Tuttavia ci sono buone ragioni per conferire a una autorità europea preposta alla concorrenza la facoltà di intervenire per arrestare la pratica di fondare una « ditta da battaglia » con lo scopo di operare in perdita per parecchi anni e finalmente mettere fuori combattimento gli avversari, per poi rialzare i prezzi. L'articolo 65 dell'Ecsc stabilisce precisamente questo. L'infrazione è rara. Ma in parecchi settori industriali c'è la possibilità che col crescere della concentrazione la concorrenza diminuisca e i prezzi vadano su. L'uso delle « ditte da battaglia » per ottenere questo risultato dovrebbe essere stroncato.

Come potrebbe rendersi effettiva una disposizione del genere? L'applicazione dovrebbe dipendere da un'accurata valutazione della posizione nell'industria da parte di un'autorità per la concorrenza operante in collaborazione con il Dipartimento della Giustizia. Il rimedio più efficace potrebbe essere quello di imporre alla compagnia di continuare a tenere i prezzi bassi come quando li aveva tagliati. Sarebbe un ottimo deterrente contro quei tagli dei prezzi destinati a durare finché i concorrenti non sono al tappeto.

Connessi con la nozione di « ditte da battaglia » sono alcuni timori più sottili. Si dice per esempio che le grosse ditte americane « sovvenzionino » le loro filiali vendendo loro gli impianti a prezzo inferiore a quello che otterrebbero altrove. Ma, a meno che le filiali non stiano gestendo in perdita, il primo beneficiario di siffatta prassi è l'esattore fiscale europeo, giacché in quel modo crescono i profitti della compagnia in Europa e diminuiscono negli Stati Uniti. L'argomento suona falso.

Qualche volta lo stesso argomento viene capovolto, e si dice che

le ditte americane costringono le filiali a comprare macchinari spropositatamente costosi e attrezzature dalla casa madre, aggravando così il passivo della bilancia dei pagamenti europea. Ovviamente le compagnie americane spesso adottano equipaggiamenti americani per le loro filiali. È uno dei mezzi per apportare nuove cognizioni tecniche all'Europa. Ma ancora una volta l'unica difesa degli europei contro gli abusi è la concorrenza. Se un fabbricante europeo può acquistare equipaggiamenti e macchinari a prezzi minori di quanto sia consentito alla filiale americana, godrà senz'altro di un vantaggio concorrenziale. Se gli equipaggiamenti sono prodotti in America è necessario ancora una volta l'aiuto dell'autorità anti-trust. Sarà suo compito fare in modo che in America sussistano altri fabbricanti ai quali le ditte europee possano eventualmente rivolgersi.

Un altro punto del principio andrebbe menzionato. Il *loss-leading*, o il *dumping*, e perfino l'ultra costo degli equipaggiamenti, diventerebbero molto più difficili se le barriere tariffarie tra Europa e America andassero giù. Se una ditta che produce trattori in Europa per esempio li vende in perdita, e le tariffe americane sono basse, i trattori cominceranno a essere riesportati in America tagliando in tal modo le vendite in patria della ditta stessa.

d) *Non-discriminazione.*

Un'altra prassi che talvolta suscita il giusto risentimento degli europei è la discriminazione nei prezzi praticata dalle ditte americane. Nel mercato europeo dei calcolatori, che gli americani hanno fortemente sviluppato negli ultimi tre anni, certi nuovi arrivati hanno sforbiciato i prezzi con criteri di discriminazione. Facendo così il nuovo arrivato può sperare, per esempio, di diventare il fornitore fisso di un certo Ministero europeo. Una regolamentazione europea generale contro la discriminazione nei prezzi potrebbe servire a impedire tali pratiche. Potrebbe essere un'estensione del regolamento della Comunità del Carbonio e dell'Acciaio, o della legge canadese, che prevedono entrambi che non vi sia discriminazione nei prezzi a meno che non sia giustificata da costo inferiore dei trasporti o da sconti normali sulla quantità.

Qui è necessaria una parola di avvertimento. Nella forma più spinta, le politiche discriminatorie sono raramente adottate dalle ditte che dominano un settore (in questo caso la Ibm). Queste ditte si preoccupano di salvaguardare una misura di stabilità del mercato, e adeguati margini di profitto. Il *price-cutting* è generalmente praticato dai nuovi arrivati, che cercano di sconvolgere l'equilibrio. Esso pertanto non è solo vantaggioso per il consumatore; non di rado è capace di portare alla lunga una nuova ventata di concorrenza. Nella determinazione delle regole bisogna quindi prendere una decisione di principio. O si dichiara

illegale *qualunque* discriminazione, a meno che non sia giustificata da costi inferiori come si è detto sopra, o si conferiscono alla autorità competente vasti poteri discrezionali che le consentano di intervenire contro tali pratiche di discriminazione allorché essa le ritenga passibili di *ridurre alla lunga la concorrenza*.

Nel mercato dei calcolatori una forma particolare di discriminazione nei prezzi è lo *sconto per istruzione*. Certe grandi ditte concedono alle università sconti fino al 60 per cento, col lodevole scopo che gli ingegneri, i matematici e i dirigenti del futuro prendano l'abitudine di servirsi dei calcolatori e dei metodi di programmazione di quella particolare marca. In un mondo ideale forse si potrebbe costringere la ditta ad abolire gli sconti e a versare invece il denaro in un fondo comune per i calcolatori alle università. Purtroppo l'effetto sarebbe quasi certamente quello di restringere siffatti preziosi contributi all'istruzione superiore. Quando l'Europa ha un bisogno così assoluto di maggiori risorse per la istruzione superiore, e segnatamente tecnica, sarebbe stolto impedire che delle compagnie illuminate incrementino le proprie vendite aiutando le università. Ecco un caso in cui sarebbe legittimo che all'industria europea dei calcolatori si concedesse l'assistenza finanziaria dello Stato, sotto forma di un sussidio specificamente inteso a mettere le fabbriche di calcolatori nella situazione di poter vendere alle università senza perderci con gli sconti. Sarebbe un vantaggio per le università, e la concorrenza resterebbe leale.

e) *Monopolio*.

Di gran lunga più seria è la possibilità che una ditta di primo piano, americana o europea, rilevando altre aziende o fondendosi con esse, finisca per creare una situazione di monopolio in un particolare prodotto o settore, frustrando il progresso futuro e lo sviluppo economico. Un esempio classico di questo pericolo è fornito dal mercato delle lamette da barba. Per anni una sola grande ditta americana (chiamiamola Golia) ha dominato il mercato mondiale col controllo delle reti di distribuzione, con i brevetti, o servendosi della semplice potenza finanziaria. E per anni, nonostante l'avvento dei rasoi elettrici, non ha messo in produzione le lamette in acciaio inossidabile, tecnicamente già possibili, e di gran lunga superiori. Allorché una piccola fabbrica europea (chiam. Davide) sviluppò le lame inossidabili, Golia, che ne deteneva la cognizione tecnica già da lungo tempo, si precipitò a chiedere il brevetto battendo l'avversario di una settimana. Ma neanche allora il nuovo ritrovato fu messo in produzione; ciò avvenne soltanto allorché Davide, nonostante il 2 % di diritti pagati a Golia sui profitti, si aprì una grossa breccia all'interno del mercato dominato da Golia.

Questa è una storia che fino ad ora è finita bene, e dimostra come, anche quando una ditta domina il mercato, gli atteggiamenti negativi come quello descritto possono finire per ritorcersi contro chi li assume anziché colpire la vittima designata, finché c'è ancora un minimo di concorrenza.

Davide detiene ora con le nuove lame il sette per cento del mercato statunitense e britannico, e accumula profitti immensi (a dispetto dei diritti che paga); inoltre ha svegliato il mercato delle lamette in tutto il mondo atlantico. Per assicurarsi il successo in Europa è entrato in società per la distribuzione con uno dei più grossi distributori di saponette d'America, il che prova che per mantenere una vera concorrenza in Europa bisogna servirsi non solo delle case europee ma di tutte le forze competitive disponibili nel mondo atlantico. Golia, a sua volta, si è svegliato di soprassalto e sta dando a Davide una severa lezione, profondendo vaste risorse nel *marketing* e mettendo in campo le sue massicce unità di ricerca nel tentativo di riconquistare la supremazia tecnica. Il consumatore europeo ne è il beneficiario.

Ma l'esempio delle lamette non fa che confermare la necessità di sorvegliare a livello internazionale gli acquisti di aziende e le fusioni. Davide ha paura che alla prima occasione Golia ne faccia un boccone; finora è riuscito a evitarlo escogitando un complicato sistema di azioni senza diritto di voto allorché è entrato nel mercato del capitale. Ciò evidentemente ne limita l'espansione, e fa a pugni con la necessità di sviluppare un robusto mercato di capitale europeo e di allargare il cerchio dei possessori di azioni. Se un caso simile si verificasse ora certamente limiterebbe la concorrenza. Se fosse successo prima, un monopolio avrebbe cancellato un'intera fase di progresso tecnico.

Un'autorità europea per la concorrenza dovrebbe avere i poteri per esaminare scrupolosamente tutte le proposte di rilevazioni di imprese e di fusioni oltre una certa dimensione, nonché le rilevazioni in blocco di portata tale da « ridurre la concorrenza ». Negli Stati Uniti le autorità anti-trust svolgono già questo compito. In Gran Bretagna il Board of Trade fa ora lo stesso. L'autorità europea per la concorrenza dovrebbe fare lo stesso, e sarebbe bello vederla lavorare in stretta collaborazione col Dipartimento di Giustizia e la Federal Trade Commission (Commissione Federale per il Commercio, *N.d.T.*) nell'analisi delle forze del mercato che deve stare alla base dei suoi verdetti.

Mettere in pratica le norme.

Nel capitolo precedente abbiamo discusso dei mezzi per sviluppare ditte europee di dimensione e portata tali da competere coi rivali americani. In questo capitolo abbiamo cercato di formulare delle politiche

e delle norme per esser sicuri che non esistono distorsioni che spingano gli investitori diretti americani verso l'Europa; e che, una volta in Europa, americani e europei concorrano a parità di condizioni. Siffatta politica aderisce allo spirito degli articoli 85 e 86 del Trattato di Roma. Ma ancora c'è parecchio da fare per dar vita a una « politica della concorrenza » europea. Ancora non esiste una legge europea sulle industrie, come non esiste una politica concreta per le rilevazioni e le fusioni. Il reparto della concorrenza della Commissione è ancora semi-sommerso da enormi cataste di richieste di esenzione dalle norme pratiche restrittive; ci vorrà molto tempo per esaminare un numero sufficiente di casi importanti, in maniera da stabilire solidi precedenti sui tipi più importanti di pratiche restrittive; fino ad allora tanti casi giudicati passibili di applicazione delle norme restrittorie rimarranno impuniti.

Inoltre, se una autorità europea deve svolgere efficacemente il suo compito, si richiedono alcuni mutamenti importanti.

In primo luogo invece delle presenti disposizioni che la legittimano solamente a trattare le pratiche restrittorie agenti sul « commercio » fra i paesi del Mercato Comune le si dovrebbe riconoscere l'autorità di rinvigorire la concorrenza agendo su l'intera vita economica della Comunità. Col prender forma del Mercato Comune le politiche anti-cartello nazionali, come quella tedesca, inevitabilmente sfioriranno. Una politica per le « fusioni » o le « concentrazioni » in seno a un'economia nazionale, basata su criteri del tipo « se una ditta detiene il trenta per cento o più del mercato nazionale », diventa sempre più fuori luogo con l'adattarsi dell'economia europea alla scala continentale. Tuttavia la legge tedesca ha contribuito a tenere accesa la fiamma della concorrenza nella Germania Occidentale. Ci vuole una politica europea per rimpiazzarla.

Un ulteriore divario tra le attuali politiche di concorrenza è la mancanza di direttive efficaci per le fusioni e le rilevazioni d'azienda. L'autorità per la concorrenza dovrebbe avere facoltà di esaminare tutti i progetti di rilevazione e di fusione oltre una certa grandezza (mettiamo 10 milioni di dollari) e bloccare quelli che a parer suo « sminuiscono la concorrenza ». Sono inoltre necessarie delle norme che riguardino le « ditte da battaglia » e la discriminazione dei prezzi.

Infine il personale dell'autorità per la concorrenza ha bisogno d'essere rafforzato per metterlo in grado di considerare l'intero settore industriale e di agire prontamente.

Mutamenti di questo genere potrebbero utilmente introdursi dopo la fusione dei tre esecutivi europei. Dovrebbero senz'altro accompagnare ogni revisione dei trattati. Giacché molte delle lacune del Trattato di Roma sono state adeguatamente colmate dal Trattato di Parigi, che ha istituito la Comunità del Carbone e dell'Acciaio. La facoltà, che l'Alta Autorità ha, di sorvegliare lo sviluppo di un intero settore

industriale, di imporre freni alle fusioni e di promuovere la concorrenza, è del genere richiesto se le future compagnie di portata mondiale devono essere contenute entro ragionevoli confini. Uno stretto rapporto di collaborazione con le autorità anti-trust americane andrebbe sviluppato il più presto possibile, in maniera che entrambe le due autorità siano in grado di agire se sorga un caso con implicazioni nei due continenti. In una prima fase potrebbe esserci semplicemente uno scambio di informazioni fra il Dipartimento di Giustizia e il directorato per la concorrenza della Comunità Europea. In seguito un accordo ufficiale potrebbe elaborare delle politiche congiunte. Le informazioni potrebbero essere scambiate subito per quei settori dell'economia in cui le ditte americane hanno una grossa porzione della produzione europea, e in particolare in ogni caso in cui una singola ditta americana detenga una posizione di predominio in Europa. Il più grosso datore di lavoro americano in Europa (Itt) ha annunciato la fusione con la terza grande rete televisiva, la American Broadcasting Corporation. È proprio quel genere di situazione in cui le due autorità per la concorrenza da entrambe le parti dell'Atlantico dovrebbero intervenire congiuntamente. Laddove vi fossero parecchie ditte americane in concorrenza l'autorità anti-trust europea potrebbe chiedere: « Esiste veramente concorrenza tra i principali produttori negli Stati Uniti (che abbiano filiali in Europa)? Vi sono pericoli di fusioni tra le case madri? ». Da parte americana ci sono settori in cui la concorrenza europea è un controllo di incalcolabile valore del comportamento di un'industria in cui la concentrazione si è spinta troppo in là. Qui potrebbe darsi un interesse americano immediato nell'assicurarsi che i grossi produttori europei restino in gamba.

Gradatamente, come l'autorità europea per la concorrenza si costituisce una più vasta riserva di informazioni su particolari settori dell'industria, dovrebbe dimostrarsi possibile sviluppare una ponderata politica atlantica intesa a combinare i vantaggi della concorrenza con la larga scala. Siffatta politica potrebbe incoraggiare positivamente la concentrazione in particolari settori dell'industria europea, per porre una ditta americana « dominante » davanti a una vera concorrenza. O potrebbe incoraggiare la concorrenza americana in un settore come quello della margarina nel quale in Europa c'è una specie di monopolio.

Una tale politica atlantica dovrà comprendere lo studio e la raccolta di informazioni non soltanto su particolari settori dell'industria ma anche sulle « compagnie di conglomerato » e sulla potenza industriale come tale. Trent'anni di sforzi da parte del Dipartimento di Giustizia degli Stati Uniti² per salvare la concorrenza in particolari

² Hanson F. Houghton, *Recent Growth of Conglomerate Corporations: Relazione al Subcommittee on Antitrust and Monopoly del Committee on the Judiciary, Senato degli Stati Uniti, settembre 1964.*

settori hanno avuto la loro parte nell'incoraggiare le ditte giganti americane a espandersi verso altri campi. L'enorme compagnia « conglomerata » è la tipica forma moderna di potenza economica concentrata. Come abbiamo notato nel capitolo I il movimento di differenziazione ha influenzato il flusso di capitale americano in Europa. La paura di giganti differenziati al di fuori di una industria particolare ha spinto anche le ditte piú grosse di particolari settori a spostarsi in Europa per prevenire i rivali. Così una politica atlantica intesa a render massima la concorrenza potrebbe benissimo bloccare le rilevazioni d'azienda in Europa servendosi di una ditta « conglomerata » predominante negli Stati Uniti e consentendo o incoraggiando uno sfidante a rafforzare la sua posizione.

Una piú cospicua « distorsione » tuttavia, che genera allarme in tutta Europa, non è passibile di esser rimediata semplicemente con delle norme di concorrenza. Si tratta del vistoso predominio americano in certe tecnologie, dovuto agli stanziamenti del Governo americano. È l'argomento del capitolo seguente.

V. Il divario tecnologico

Tra le preoccupazioni degli europei a proposito degli investimenti americani la piú seria è la sensazione che il divario tecnologico tra l'America e l'Europa vada addirittura allargandosi, poiché la scienza americana, pura e applicata, fa continuamente nuove scoperte e schiude all'industria prospettive nuove. Secondo una fonte francese¹, nel 1962 l'Europa spese sei miliardi di dollari per ricerche e sviluppo, contro i sedici degli Stati Uniti. Nel 1964, anno in cui gli Stati Uniti spesero venti miliardi, il divario divenne ancor piú grande. Gli Stati Uniti spendevano per la ricerca il tre per cento del reddito nazionale, l'Europa il due per cento di un totale molto piú esiguo. C'è un contrasto incredibile con la situazione del 1930, quando ognuno dei Continenti spese probabilmente l'esigua somma di 50-80 milioni di dollari.

Parte della nuova consapevolezza europea in materia riflette meramente un mutamento dei punti di vista. Cosí per le cifre citate dai piú solleciti. I francesi per esempio sono molto preoccupati del loro crescente « divario nelle licenze », cioè il deficit sempre piú profondo tra gli acquisti di cognizioni tecniche dall'estero e le vendite dello stesso genere agli stranieri. La situazione è esposta nella tabella K, e si riferisce al 1963. In parte è un buon segno, in quanto mostra che l'industria va comprando sempre piú cognizioni, accelerando in tal modo il suo sviluppo.

Le dimensioni pure e semplici dell'economia americana significano di per se stesse che qualsiasi paese è destinato ad essere in un modo o nell'altro in posizione di inferiorità rispetto agli Stati Uniti; ed è nell'ordine delle cose che la Francia, con un reddito nazionale che è la metà di quello americano, si trovi anch'essa in questa posizione.

¹ Pierre Jaccard, *Recherche scientifique et indépendance*, Losanna, Centro di Ricerche Europee, 1965.

Ma come ha sostenuto una recente relazione Ocse², in una economia industriale avanzata lo sviluppo non può fondarsi su un puro parassitismo. In ogni singola compagnia, come in tutta l'economia, deve sussistere una combinazione di ricerca interna e di ricerca acquisita, se la somma delle cognizioni provenienti dall'esterno deve essere pienamente compresa e sfruttata. La condizione ideale sarebbe probabilmente un vasto flusso di cognizioni in entrambe le direzioni. Nelle cifre esposte qui di seguito, relative alla Francia, l'industria chimica si presenta in questa situazione felice. Anche la situazione dei motoveicoli si presenta discreta. Ma negli altri settori la soggezione alle cognizioni comprate appare troppo patentemente perché non induca a riflettere; anche se nei latticini e nell'industria degli orologi l'inferiorità non è rispetto agli Stati Uniti ma alla Svizzera.

TABELLA K

Bilancia dei pagamenti relativa alle licenze e ai brevetti in alcune industrie francesi.

	(milioni di franchi 1963)	
	Ricezioni	Pagamenti
Petrolio grezzo	1,2	11,5
Motoristico, siderurgico	6,3	42,2
Veicoli	16,7	27,5
Industria elettrica e elettronica	9,5	118,8
Orologiaio e ottico	0,9	52,6
Vetrario	1,5	4,4
Chimico	80,8	123,9
Latticini	0,6	25,2

I dati relativi alla Germania confermano l'impressione ricevuta da quelli francesi. Essi mostrano che l'industria chimica è l'unico settore importante nel quale la Germania ha entrate paragonabili ai suoi pagamenti in America; nelle apparecchiature elettriche le entrate della Germania sono cospicue, ma non provengono dagli Stati Uniti.

Le preoccupazioni dell'Europa nascono da una nuova consapevolezza dell'importanza della ricerca per lo sviluppo economico. In Europa come in America gli economisti hanno sottolineato che le innovazioni e la ricerca possono costituire per lo sviluppo degli incentivi più importanti che non i nuovi investimenti. La tesi è stata introdotta

²C. Freeman e A. Young, *The Research and Development Effort*, Ocse, 1965.

dalla rapida penetrazione dei mercati europei da parte delle ditte americane ricche di innovazioni tecnologiche.

TABELLA L

Bilancia dei pagamenti relativa alle licenze e ai brevetti in alcune industrie tedesche.

	(milioni di dollari 1963)		
	Ricezioni	Pagamenti	Bilancia
Chimico	19,3	33,8	— 14,5
Apparecchiature elettriche	10,7	29,0	— 18,3
<i>Con gli Stati Uniti:</i>			
Chimico	7,5	13,5	— 6,0
Apparecchiature elettriche	0,9	13,5	— 12,6
Acciaio, macchinari, veicoli	2,5	16,2	— 14,1

Una delle piú grosse paure degli europei è che l'eccessiva dipendenza dalla tecnologia americana possa condurre a un'economia permanentemente di « seconda mano ». La ricerca pura, la piú avanzata, si dice, rimarrà negli Stati Uniti. L'Europa acquisterà manufatti e sviluppi, e rimarrà sempre indietro di due o tre anni. La sua bilancia dei pagamenti, come il suo progresso, ne soffriranno. I suoi cervelli migliori se ne andranno negli Stati Uniti, dove si prendono le decisioni chiave e dove sono ubicati i centri di scoperta piú importanti.

Maggiore è la spesa di un'industria per la ricerca fondamentale, maggiore il passo del progresso tecnico, maggiori le probabilità che tale situazione di dipendenza si avveri. Nei tempi in cui gli investitori stranieri venivano a insegnare la tessitura delle camicie di cotone, o anche a costruire trattori, processi semplici e comprensibili a tutti, era facile per il paese ospite impadronirsi delle tecniche e farne tesoro per il futuro. Ma quando un'industria dipende da una mole enorme di tecniche e di considerazioni, ed è cosí sempre di piú, le probabilità che essa rimanga in stato di dipendenza sono maggiori. Una soluzione potrebbe essere che le ditte americane operanti in Europa seguissero l'esempio di certune, come la Ibm, che sistematicamente svolgono programmi di ricerca in territorio europeo. Ne avrebbero un vantaggio le ditte, consistente nell'apertura dei cervelli europei, e ne beneficerebbe anche l'Europa, specialmente se le ditte seguissero la prassi che seguono in patria, per esempio finanziando programmi di gruppi di ricerca nelle università.

Al giorno d'oggi molte ditte americane che hanno filiali in Europa

non svolgono qui alcuna ricerca, o lo fanno in misura modestissima. Lo Stanford Research Institute per esempio, in una rassegna di 200 case statunitensi aventi interessi in Europa³, ha stabilito che dette case svolgevano soltanto il quattro per cento della loro attività di ricerca nell'Europa occidentale (contro il 10 per cento di investimento industriale). Anche a ricerca compiuta le ditte spesso hanno considerato la loro attività come un mezzo per controllare le attività scientifiche dell'Europa e guadagnarsi l'accesso alla comunità scientifica europea.

E ci sono industrie fondamentali — quella automobilistica per esempio — dove è prassi condurre la ricerca applicata in territorio europeo e quella fondamentale in patria.

L'esperienza degli ultimi cinquant'anni non lascia pensare che l'Europa debba con ogni probabilità risentire di una concentrazione della ricerca « di uscita » o « pura » negli Stati Uniti. I cervelli europei hanno continuamente fatto da battistrada in fondamentali scoperte e nuovi ritrovati che sono stati poi sviluppati negli Stati Uniti. Il problema per l'Europa è di migliorare e accelerare la applicazione pratica delle nuove idee. Le ditte americane che operano in entrambi i continenti fanno notare che mentre i loro laboratori europei sono più fertili di idee, queste vengono praticamente sfruttate negli Stati Uniti in un tempo che è da un terzo alla metà inferiore.

Se gli europei vogliono applicare rapidamente le loro idee, trarre il massimo profitto da quelle che comprano o comunque ricevono dagli Stati Uniti, e conseguire dei risultati nelle contrattazioni per licenze e brevetti (nelle quali il possesso di un brevetto « chiave » può essere determinante), essi devono organizzare un grosso sforzo di ricerca per conto proprio.

Il ruolo dello stato.

In pratica questo sforzo dipende dalle politiche industriali — dallo sviluppo di grandi complessi e dalla propensione dei dirigenti ad applicare idee nuove. La più importante tra le recenti innovazioni svizzere nell'orologeria (il vibratore diapason elettronico)⁴ e l'invenzione britannica dell'aereo con ala a freccia variabile⁵, sono state sfruttate praticamente entrambe in America, non in vista di particolari vantaggi economici per gli americani ma perché essi hanno saputo intravederne le possibilità di applicazione.

³ The Stanford Research Institute, *Long-Range Planning Report*, No. 198: *R and D in Europe*.

⁴ Inventato dall'ingegnere svizzero Herr Hetzel e sviluppato dalla American Bulova Accutron Company.

⁵ Inventato dal disegnatore britannico Barnes-Wallis e ora applicato nel General Dynamics F-III americano.

Il ruolo della difesa: aeronautica, industria elettronica.

Comunque la stessa forza finanziaria è una delle ragioni piú importanti della supremazia americana nel campo della ricerca. Qui la parte che vi ha lo stato non può essere ignorata.

Negli Stati Uniti le spese per la difesa hanno gonfiato il mercato, e ancor piú il finanziamento della ricerca in certe industrie, contribuendo a mettere queste in una posizione di assoluta preminenza. In America i due terzi della ricerca industriale e per lo sviluppo sono finanziati dal Governo Federale, e il 79 per cento di questi finanziamenti governativi sono destinati alla difesa e alla ricerca spaziale. Queste enormi somme vanno agli aeroplani, ai programmi spaziali, alle industrie elettroniche. Nessuna sorpresa che uno sforzo tanto massiccio sia straripato in campo civile, dando all'industria americana una supremazia mondiale.

Qui è il caso di parlare di concorrenza « distorta » da parte delle ditte americane in Europa. Diamo uno sguardo ai due settori dove la spinta del Governo Federale è stata piú clamorosa: elettronica, e in particolare i calcolatori; e aeronautica e programmi spaziali.

Nel settore dei calcolatori non c'è bisogno di sottolineare la supremazia americana. La Ibm detiene oltre i due terzi del mercato mondiale dei calcolatori e forse metà di quello europeo. La General Electric, che per sfidare la Ibm ha messo in campo notevoli risorse, ha ora solidi legami con le due maggiori ditte di Francia e d'Italia (75 per cento nella ex Olivetti-elettronica, e compartecipazione al 50-50 nella Machines Bull). La Siemens, l'unica ditta tedesca del settore, ha un accordo per scambio di cognizioni con la RCA di cui vende anche la serie « Spectre ». Anche la English Electric è in società con la RCA. La Honeywell e altre ditte in via di costituzione specializzate in calcolatori stanno costruendo stabilimenti in Europa. La Saab e una o due altre case europee lavorano in margine alla industria elettronica. Ma il piú grosso concorrente europeo che rimane è la Ict, la casa inglese che si divide quasi equamente il mercato inglese con la Ibm. Il giro di affari annuo della Ict è lievemente inferiore alla spesa annua della Ibm per la ricerca ⁶.

L'industria elettronica americana, è vero, dipende meno dalle commesse della difesa di quanto molti europei credano. Meno di un decimo dei due miliardi di dollari di giro di affari della Ibm è rappresentato dalle ordinazioni della difesa, e la cifra è in diminuzione. La supremazia della Ibm nei calcolatori deriva storicamente dalla precedente preminenza nel campo delle schede perforate e dei tabulatori. Aveva i clienti e la rete di servizi. Si è innestata nella nuova tecnologia dei calcolatori.

⁶ Per ulteriori dettagli, v. « Economic Review », novembre 1965, dell'U.K. National Institute.

Ma sebbene la spina dorsale dell'organizzazione Ibm sia commerciale e discenda dalla sua esperienza negli affari e nell'organizzazione nonché dalla sua capacità di applicare agli affari la tecnologia, le spese federali per la difesa sono state senza dubbio un grosso aiuto per lo sviluppo delle « ferraglie ».

Parecchie altre grosse ditte americane cercano oggi di ridurre la fetta della difesa nei loro affari complessivi. La General Electric ammette che i contratti governativi sono parte dei suoi affari, ma tiene bassa la quota, fino a un 20 per cento del giro totale. Per alcuni anni i profitti derivanti dalla difesa negli Stati Uniti sono stati più bassi di quelli commerciali grazie in parte a un controllo sui margini di profitto delle commesse più rigoroso di quanto si soglia praticare in Europa.

Ma mentre la produzione per i contratti federali è stata controllata in maniera rigorosa, i contratti di ricerca sono stati dati in appalto con prodigalità. Le spese R e D della difesa possono non essersi dimostrate fruttuose per quanto concerne ritrovati suscettibili di essere impiegati a scopi civili, ma ciò ha contribuito a coprire i totali. Il transistor, la scoperta chiave dell'epoca dei calcolatori, è stato inventato, come il motore a reazione, da privati (nel Laboratorio della Bell), ma il denaro governativo ha finanziato lo sviluppo del primo calcolatore della Ibm, il calcolatore « della difesa », precursore del modello commerciale 700. La Hughes ha profuso grossi fondi propri nel programma « Early Bird » per un satellite da comunicazioni precursore di una rivoluzione nelle comunicazioni, però nella seconda fase il programma è stato fortemente sostenuto da un contratto governativo.

Tutto questo non per affermare che il progresso civile della tecnologia è possibile esclusivamente attraverso le spese R e D della difesa; o che l'Europa per mettersi al livello debba spendere per la difesa quanto spendono gli Stati Uniti. La sostanza dei fatti tende piuttosto a provare l'opposto. Il divario tra la tecnologia civile e quella militare cresce; perciò alcuni sostengono che l'azione diretta della tecnologia militare su quella civile può andarsi affievolendo. Ma le grosse somme spese dal Governo americano specialmente per la difesa sono sempre meglio che niente per l'industria.

Negli aeroplani la parte dello stato è ancora più semplice che nel settore elettronico. Nel 1964 negli Stati Uniti si spesero oltre dodici miliardi di dollari per la ricerca nel settore aero-spaziale: il 90 per cento di questa somma veniva dal Governo Federale. Per quanto i contratti riservati al Governo vadano scemando essi forniscono ancora all'industria otto miliardi di dollari, aiutandola a sopportare il carico generale e quello per R e D. La parte di gran lunga più cospicua degli affari del settore è legata pertanto alla difesa; spesso perfino i progetti civili hanno una base militare. Per esempio il progetto del Boeing 707 fu in

gran parte pagato dai militari, come aereo cisterna.

Anche i Governi francese e inglese, secondo le loro risorse, profondono grosse somme nel settore aerospaziale (nel Regno Unito il 40 % dell'intera R e D), ma la cifra totale spesa dall'Europa è minima in confronto a quella degli Stati Uniti.

Il nocciolo del problema dell'industria aeronautica europea comunque sono le dimensioni del mercato. L'industria aerospaziale americana parte col vantaggio di un mercato continentale; ciò ha reso possibile alla Boeing e alla Douglas di vendere dal giugno '64 al giugno '65 oltre 400 aeromobili a operatori civili, contro i meno di 50 venduti complessivamente dall'industria francese e inglese. Le vendite di aerei militari dai fabbricanti americani al Governo degli Stati Uniti superano di gran lunga quelle dei costruttori inglesi e francesi ai loro Governi. Non deve stupire che l'industria aerospaziale statunitense abbia una forza lavorativa di 1.250.000 unità, e vendite annue (compresi i contratti R e D) per 21,2 miliardi di dollari, mentre l'industria dell'Europa occidentale, che impiega 500.000 persone, ha un fatturato di soli 2,5 miliardi di dollari. Mentre il Mercato Comune gradatamente va concedendo all'industria il beneficio di un mercato unico, ciò non si verifica negli acquisti pubblici. Le piccole industrie nazionali europee, principalmente francesi e inglesi, sono cronicamente antieconomiche a causa della piccolezza dei mercati.

Naturalmente si può obiettare che i fabbricanti di aerei europei possono concorrere per le vendite all'estero, espandendo in tal modo i loro mercati. Il Viscount, il Caravelle, lo Hawker Hunter e il Fokker Friendship hanno dimostrato che ciò è possibile. Ma in campo militare i singoli Governi europei non possono far fronte alla scala delle ordinazioni americane, né di conseguenza ai loro costi di produzione. Né i fabbricanti europei godono dell'ammortamento su vasta scala dei costi di progettazione ed esecuzione che le commesse del Governo americano consentono alle fabbriche statunitensi. Per cui i costi per unità prodotta in Europa, specialmente in campo militare, finiscono per essere di gran lunga superiori.

Qui entra in ballo ancora una volta la politica americana. Nei due anni precedenti la nomina di Henry Kuss a capo del Military Export Sales Department del Pentagono le esportazioni di armi statunitensi passarono da 300 milioni di dollari a quasi 1,2 miliardi annui; il Dipartimento ha un obiettivo di vendite di 1,5 miliardi di dollari annui per i prossimi dieci anni. Le vendite in Europa si sono concentrate nel mercato chiave della Germania, che si ritiene assorba il 48 per cento delle vendite americane di generi bellici.

Nel contempo, come abbiamo visto nel secondo capitolo, le fabbriche americane di aeroplani hanno stabilito legami con tutte le nascenti industrie aeronautiche tedesche tranne una. Ci si aspetterebbe

che i concorrenti francesi e inglesi, nonché il Ministero della Difesa tedesco, compissero qualche sforzo per far sí che quest'ultima fabbrica non si leghi anch'essa agli americani.

Se gli Stati Uniti tengono stabilmente una parte determinante del mercato europeo ciò può rendere l'industria aeronautica europea permanentemente deficiente. La produzione potrebbe continuare su licenza degli Stati Uniti. Ma le piccole industrie a base nazionale rimarranno dei pensionati cronici del governo, oltre a essere suscettibili d'essere rilevate da oltreoceano.

C'è dell'ironia in questa situazione. Le vendite di armi degli Stati Uniti, fonti di tante angustie per l'industria europea, sono state montate in parte per ragioni di bilancia dei pagamenti, nel tentativo di sanare il deficit degli Stati Uniti e per quietare le crescenti perplessità del mondo sul dollaro. Ora i Governi che hanno chiesto agli Stati Uniti di sanare il deficit si accorgono che le loro industrie aeronautiche, tanto per citare un esempio, sono gravemente colpite dalla risposta americana. Anno per anno il costo dei progetti aerei e spaziali aumenta, e con esso la necessità di una dimensione finanziaria. Presa tra questa urgenza e le vendite di armi degli Stati Uniti un'industria aeronautica europea frammentaria si trova di fronte alla prospettiva di estinzione.

Quanto sarebbe stato piú saggio da parte degli europei cercare rimedi positivi al deficit della bilancia dei pagamenti americana! Gli Stati Uniti, la Gran Bretagna e la Francia stanno tutti cercando di forzare l'espansione delle esportazioni. Non possono risanare tutti contemporaneamente le loro bilance commerciali. Ciò ricorda pesantemente che il rimedio al deficit americano non è restringere le esportazioni di capitale statunitense ed espandere il *surplus* commerciale: per l'Europa si tratta di unirsi allo sforzo americano per lo sviluppo mondiale esportando capitali propri. I francesi e gli inglesi avrebbero trovato gli Stati Uniti molto piú sensibili alle proposte di sviluppo e sostegno di una industria aeronautica europea — punto che esige certi ritegni da parte americana.

Gli economisti del lasciar correre sostengono talvolta che molto accortamente agli Stati Uniti si potrebbe lasciare la loro posizione di predominio nei calcolatori e negli aeroplani. La Germania, fanno notare, se l'è cavata benissimo senza un'industria aeronautica. La Francia e l'Inghilterra in cerca di prestigio hanno profuso scienziati e capitali preziosi che avrebbero meglio usato in altri campi. Oggi il Governo britannico ha deciso che è piú economico comprare l'aereo da trasporto C-110 dall'America anziché produrre un velivolo che sarebbe troppo costoso per entrare in concorrenza. Se la Svizzera può vivere e prosperare vendendo orologi e strumenti di precisione e comprando automobili e acciaio perché, ci si chiede, non potrebbe l'Europa acquistare i calcolatori dall'America vendendole in cambio whisky e utilitarie?

A parte le considerazioni passionali e politiche degli europei, esistono potenti argomenti economici contro questa tesi. La Svizzera prospera proprio perché le sue industrie sono industrie ad alto livello tecnologico, con un alto valore aggiunto e una notevole massa di cognizioni tecniche in confronto al semplice costo delle materie prime. È proprio in queste industrie nuove e tecnicamente progredite che risiede la più grossa opportunità per l'Europa di svilupparsi e prosperare. Quella dei calcolatori è una industria chiave per lo sviluppo, il suo mercato cresce del 15 per cento annuo negli Stati Uniti e del 25 per cento in Europa.

E non è a dire che l'industria dei calcolatori sia una che produce gingilli elettronici e basta. È una massiccia fonte di servizi tecnici per il resto dell'economia. Grosso modo la metà degli investimenti delle maggiori case non va a finire nelle scatolette elettroniche, ma in programmi e cognizioni. I calcolatori implicano un modo nuovo di organizzare l'industria, un modo nuovo di considerare la conduzione e l'organizzazione, che col tempo penetrerà in fondo alla intera vita economica. Alcuni hanno perfino sostenuto, forse in maniera fin troppo persuasiva, che il boom dei calcolatori sta svolgendo un ruolo determinante nell'attuale miracolo economico americano — incredibile combinazione, negli ultimi cinque anni, di un tasso di sviluppo del 4 per cento con prezzi stabili.

Il valore del calcolatore, nell'età dell'automazione, è paragonabile a quello della macchina a vapore nel diciannovesimo secolo, un fattore che trasforma tutto un sistema di vita economica. Tuttavia la tecnica che lo concerne ha qualcosa di misterioso e facilmente rimane chiusa dentro il cerchio magico delle ditte che la trattano. Può permettersi l'Europa di farne a meno? La decisione in ultima analisi è politica. Se politicamente ci si convince che l'Europa debba essere una potenza con voce propria nel capitolo degli affari mondiali, si può fermamente sostenere che essa deve anche avere tra i suoi confini un centro di forza in questo settore chiave dell'industria che sta rivoluzionando la società.

Ciò non vuol dire che essa debba cercare di entrare da sola nel settore, né in alcun altro ramo dell'elettronica. Sarebbe assurdo che pretendesse di fare a meno dei vantaggi delle scoperte americane per puro orgoglio razionalistico. Significa però che deve costituirsi robuste unità nel settore in modo che le condizioni dello scambio di licenze e brevetti le siano in certa misura favorevoli e affinché possa trarre il massimo profitto dalle cognizioni tecnologiche acquistate dall'America. E significa creare in Europa centri di ricerca e sviluppo forti abbastanza da attirare i suoi migliori cervelli, facendo breccia in un territorio nuovo ed economicamente remunerativo.

La tesi secondo la quale l'Europa dovrebbe disporre di una industria aero-spaziale è più dibattuta. Solo la Boeing ha ricavato dei pro-

fitti dai nuovi grossi jets commerciali. Quando ci vogliono piú di 1000 milioni di dollari per sviluppare un nuovo aereo supersonico non c'è da stupirsi che ci si chieda perfino se un continente possa permettersi una industria aeronautica. Certamente ci sono tutti gli indizi per far pensare che la quota eccessiva di ingegni brillanti e di finanziamenti R e D che la Gran Bretagna destina ai programmi aero-spaziali non dovrebbe essere raggiunta in tutto il resto dell'Europa; parte delle risorse troverebbero migliore impiego altrove. Ma anche qui ci sono contro-argomenti: la Gran Bretagna e la Francia hanno già impegnato delle risorse nell'industria aeronautica, e se i tecnici elettronici e gli specialisti possono facilmente essere passati ad altre industrie, gli specialisti in aerodinamica non possono. Inoltre il mercato dell'aviazione civile si espande in ragione del 13 per cento annuo e continuerà a crescere. Anche nella superaffollata Europa il mercato degli aerei privati degli elicotteri e di ogni genere di mezzi per gli spostamenti aerei e alla fine spaziali continuerà a crescere in continuazione col crescere del livello di vita. Anche se ci si può opporre all'investimento della massima parte degli stanziamenti europei per l'aviazione in programmi di prestigio e in aerei supersonici ai confini della tecnica non ne segue che l'intera industria debba essere spazzata via. Oggi l'industria britannica dei propulsori per l'aeronautica è concorrenziale. Il suo futuro sarebbe incerto se non ci fossero industrie di cellule a sostenerla.

Nel settore spaziale il Comsat apre una nuova era nelle comunicazioni. Molto e piú radicali innovazioni ci si possono attendere, dal telefono « visore » ai giornali e riviste distribuiti attraverso la televisione. Può nuovamente l'Europa permettersi di rimanere una cliente, un'acquirente di siffatta rivoluzione? Molta gente in America come in Europa è fermamente convinta di no; almeno le divisioni nazionali che rovinano i talenti aero-spaziali ed elettronici d'Europa debbono crollare. Dal momento che in questi rami le autorità pubbliche sono i principali acquirenti è necessaria l'unione dello sviluppo europeo con una politica di acquisti.

All'interno delle nazioni si è generalmente convinti della necessità di piú di un solo centro di sviluppo industriale, di cultura, di vita universitaria. Per l'Italia meridionale, la Scozia, l'Appalachia esistono politiche specifiche destinate a sostenerne lo sviluppo. In un contesto mondiale, in piú di un continente esistono gli stessi validi argomenti per assicurare l'esistenza dei centri di sviluppo economico e di ricerca industriale. I cervelli non migrano verso gli Stati Uniti soltanto o magari in gran parte per guadagnare piú denaro. Se ne vanno perché le menti piú aperte cercano le possibilità di realizzare le loro idee ai confini della conoscenza. Quindi sviluppo e inventiva sprizzano dalle industrie che sono all'avanguardia, che arricchiscono l'economia di chi dà il benvenuto a questi avventurieri dell'ingegno.

Forse l'argomento piú valido per sviluppare in Europa delle industrie germinabili in campi come quello della ricerca spaziale e dei calcolatori è che esse consentiranno all'Europa di dare il suo contributo alla tecnologia mondiale. I risultati si volgeranno verso gli Stati Uniti, fornendo ivi quella concorrenza, quell'arricchimento e quello stimolo rappresentato in Europa dagli investimenti e dalle tecniche americane. Le risorse e le idee dei due grandi continenti possono a vicenda arricchire e stimolare la reciproca continuazione dello sviluppo economico.

La società, abbiamo detto piú d'una volta, esige due soci forti se deve funzionare. In nessun luogo ciò è piú evidente che nelle industrie ad alta tecnologia, dove il Governo americano ha contribuito a conferire agli Stati Uniti il predominio assoluto. Gli inglesi e i francesi hanno investito somme considerevoli per la ricerca in tali industrie. Nei settori aeronautico e aero-spaziale vi sono tutte le probabilità che essi ne escano commercialmente rovinati e vengano assorbiti dalla molto piú forte industria americana, a meno che l'Europa non si unisca e poi tratti con l'America come forza unitaria.

Una politica per l'Europa.

Per ristabilire l'equilibrio e produrre industrie europee forti nelle nuove tecnologie, deve aver luogo una totale unificazione delle risorse disponibili all'interno della comunità europea. Si sarebbe tentati di proporre la formazione di una nuova Comunità Tecnologica Europea, ma sarebbe anacronistico in un periodo in cui le comunità già esistenti sono saggiamente avviate verso l'unificazione. Quando la comunità sarà un tutto unico, l'Euratom e il direttorato scientifico dell'Eec, ancora ai primi passi, dovranno essere unificati ed estesi fino a divenire lo *Staff Generale* di una politica europea della scienza e della tecnica. L'organismo cosí generato dovrebbe avere cinque caratteristiche principali:

1) Dovrebbe essere responsabile dello sviluppo di una politica per la scienza e la tecnica europea che cerchi di organizzare la ricerca in Europa in maniera da non duplicare gli sforzi; le istituzioni superiori dei vari paesi dovrebbero concentrare i loro sforzi in particolari campi da convenirsi, e i benefici ne andrebbero a tutta l'Europa.

Lo sviluppo di una tale politica esige che le nazioni europee per prima cosa creino delle politiche *ad hoc* per conto proprio. Molte stanno già cercando di farlo, ma molte hanno ancora tanta strada da percorrere. Una volta che i singoli stati si siano creati l'apparato per collocare a livello nazionale le limitate risorse devolute alla ricerca sarà piú facile raccogliere risorse a livello europeo e stabilire delle priorità continentali nei programmi R e D. Questo è il compito fondamentale di una politica R e D europea: soppesare i benefici economici e scientifici

che deriveranno dagli sforzi in ogni singolo campo importante, stabilire delle priorità e poi gradatamente assicurarsi che almeno là dove lo stato svolge una parte rilevante le nazioni europee seguano tali linee-guida fin dove è possibile.

2) L'apparato per creare tale politica europea non dovrebbe essere burocratico. Deve essere ovviamente capeggiato da un individuo membro della Commissione Europea — chiamiamolo « Ministro europeo della Scienza e della Tecnica ». Ma questi dovrebbe essere il presidente di un organo consultivo formato dai migliori cervelli scientifici e industriali d'Europa, magari qualcosa di simile alla *Akademie* russa. Inoltre dovrebbe essere consigliato, e non pressato, da un comitato per la scienza e la tecnica del Parlamento Europeo. Dovrà ovviamente tener conto dei punti di vista dei Ministri per la Scienza e la Tecnica di ogni nazione, riuniti nel Consiglio dei Ministri.

3) Nel campo della ricerca pura c'è parecchio da dire, sviluppando il concetto francese dei « centri di eccellenza » — istituzioni superiori, specie di università, riconosciute come centri chiave d'Europa in un campo particolare degli studi. Ma il primo passo, se l'Europa deve fare un uso migliore dei suoi cervelli scientifici, è semplicemente un vasto aumento del movimento dei singoli individui tra un paese e l'altro. Molti più continentali dovrebbero passare un anno o due a Harwell e molti più scienziati inglesi dovrebbero stare per un po' a Karlsruhe o a Pierrelatte.

Il secondo passo deve essere quello di organizzare le attività di ricerca in Europa, come l'Euratom ha cercato di fare nel campo di sua competenza; il terzo, la creazione di una nuova politica europea basata su ben valutate priorità.

4) Nell'industria, l'intero mercato europeo deve essere aperto alle ditte d'Europa. Dal momento che molte industrie ad alta tecnologia hanno un compratore pubblico vi sia una politica di « scambio » delle ordinazioni in maniera che, per esempio, gli aerei, i missili e le armi prodotte da ogni singola fabbrica siano comprati da diversi Governi; e in ultimo vi sia una politica centrale di acquisti congiunti.

5) Devono esistere più progetti di sviluppo congiunti da parte di gruppi di Governi. Il nuovo Dipartimento, o Ministero della Scienza e della Tecnica deve disporre al più presto di risorse finanziarie (come ne ha l'Euratom) e della autorità di stipulare contratti per lo sviluppo con ditte private. Questo diventerebbe un superiore strumento strategico di una politica tecnologica europea.

Il fondo europeo dovrebbe adottare procedura dei « contratti di associazione » sviluppata per l'Euratom, per la quale le risorse umane

e finanziarie sono indirizzate verso un contraente particolare; e in cambio questo spartisce con gli altri le cognizioni che ne ricava.

6) Tale sistema agevolerebbe la costituzione di una « unione brevetti » con la partecipazione di un gran numero di ditte europee, per esempio nel settore elettronico. Fu una raccolta di cognizioni di questo genere, sostenuta dal Governo, che diede origine alla supremazia britannica in campo radar durante la guerra 1939-45. È questo il principio di base sul quale opera l'Euratom.

Nella legislazione dei brevetti tuttavia ci vuole molto di più che una semplice spinta dal centro. Se l'Europa deve sfruttare pienamente i suoi ritrovati, l'attuale convenzione sui brevetti va rivista in senso liberalistico. Per esempio vi si potrebbe includere un provvedimento per cui se il detentore di un brevetto non ha sviluppato la sua invenzione entro cinque anni ne deve concedere liberamente la licenza.

La legislazione dei brevetti inoltre ha da svolgere una parte nella politica di concorrenza a livello atlantico ed europeo. Con una incantevole, recente decisione, la General Motors, che detiene una specie di monopolio degli autobus in America, si è accordata col Dipartimento di Giustizia per dischiudere i suoi brevetti a tutti gli interessati. L'apertura forzata dei brevetti è uno strumento importantissimo per ogni politica europea o atlantica intesa ad assicurare che i consumatori europei e americani beneficino pienamente dei ritrovati del continente partner.

7) Devono avvenire fusioni tra le ditte europee frammentarie in maniera che esse mettano insieme le loro risorse e pervengano ai benefici della vendita. Contratti di sviluppo collettivi stipulati dalla autorità europea con diverse ditte potrebbero agevolare i consorzi e preparare la strada per fusioni sanamente concepite.

8) Non fosse altro perché finora ha compiuto gli sforzi maggiori nei settori aero-spaziale ed elettronico, e di fatto in tutto il campo R e D, non è ammissibile che la Gran Bretagna rimanga esclusa da una tale politica europea. Ancora una volta la realtà della scala nel mondo moderno esige che essa faccia parte della Comunità.

Per alcuni di questi punti ci si sta già cominciando a muovere.

I calcolatori.

I Governi britannico e francese per esempio si sono accordati su un contratto di sviluppo collettivo per grossi calcolatori. Come per il progetto Concorde, si possono sollevare dubbi circa l'oculatazza di tale scelta. Si tratterà di un elefante bianco? Alcuni esperti sostengono che i fondi pubblici sarebbero meglio investiti in piccoli calcolatori con

vasti mercati già pronti. Ma le case che fanno parte del progetto sono certe che verrà il giorno in cui in tutto un paese saranno installati grandi calcolatori forniti di prese a disposizione dei piccoli utenti o di piccole ditte. Il grande calcolatore sarà una scorta di cervello per un'intera regione, o un complesso industriale.

Non meno importante per lo sviluppo di una valida industria europea dei calcolatori è la definizione e la generalizzazione di un linguaggio di programmazione elettronica che possa essere accettato dal grosso delle ditte europee del settore. Ecco un importante obiettivo per una politica tecnologica europea.

Ad esso si riallaccia il compito della istruzione del personale. Nei calcolatori soltanto la Ibm può disporre agevolmente di esperti plurilingui, poniamo per effettuare i calcoli di programmazione dell'industria tessile, o dell'acciaio, in qualunque nazione dalla Spagna alla Germania. Un consorzio o complesso del ramo che sia efficiente deve essere in grado di fornire degli esperti in programmazione e ristrutturazione aziendale che parlino le varie lingue europee e comprendano caso per caso l'industria che devono servire. È un campo nel quale una autorità europea per lo sviluppo potrebbe giuocare un ruolo determinante — fornendo fondi per l'istruzione di tecnici calcolatori programmatori. Un progetto del genere si potrebbe avviare magari sotto l'egida della Università Europea di Firenze, se la Gran Bretagna partecipasse.

La creazione di almeno un complesso industriale europeo forte nel settore dei calcolatori non deve, e non potrebbe di fatto, precludere una stretta collaborazione con gli Stati Uniti. In questo settore come in quello petrolifero e dell'energia la compagnia internazionale o transatlantica ha una parte importante nella strategia di combinare la scala con la concorrenza. Così il raggruppamento G. E.-Bull-Olivetti è già in grado di fare una vigorosa e utile concorrenza alla Ibm.

Negli ultimi mesi il balzo avanti più clamoroso nella tecnologia dei calcolatori è stata l'introduzione del microcircuito da parte della RCA in collaborazione con la English Electric e la Siemens. È questo un altro gruppo transatlantico che sta facendo una pungente concorrenza ai detentori del mercato già affermati. Già la industria e le ditte dei calcolatori sono su un piano mondiale per quanto riguarda gli scopi. In Giappone la politica governativa ha consapevolmente favorito una serie di associazioni tra ditte giapponesi e americane, con un 51 per cento di controllo saggiamente in mani giapponesi. La società transatlantica può essere fruttifera, ma sarà equilibrata solo se comprenderà forti soci europei.

Aeronautica.

Nell'industria aeronautica la cooperazione non lascia agli europei altra alternativa che una migliore conduzione aziendale, una concorrenza piú forte e la riforma delle procedure governative di cui l'industria (almeno in Gran Bretagna) ha disperatamente bisogno. Ma anche la ampiezza del mercato è essenziale; lo stato è ovunque il compratore. Perciò qui le politiche collettive sono anche piú importanti delle fusioni.

Qualcosa si è cominciato a fare coi nuovi progetti anglo-francesi: il Concorde, la proposta produzione congiunta dello *strike-trainer* Bréguet, e un nuovo aereo ad ala a freccia variabile per i primi anni '70. L'intimità della società in questi casi potrebbe naturalmente condurre a uno scambio di azioni tra le compagnie che la formano. In tal caso, le compagnie « europee » potrebbero benissimo emergere piú rapidamente che all'interno del Mercato Comune esistente.

Per riuscire economiche tuttavia queste società devono estendersi fino a comprendere altri paesi europei. Il mercato anglo-francese per un piccolo caccia ad ali flottanti potrebbe aggirarsi sui 400 velivoli; la Germania e l'Italia ne potrebbero comprare altri trecento, o piú.

La storia del « decollo verticale » mostra quanto necessaria sia tale estensione. Cinque anni fa gli inglesi per primi riuscirono a far volare un aereo a decollo verticale dalle caratteristiche rivoluzionarie. Da allora i governi che si sono succeduti in Inghilterra hanno fatto ordinazioni, le hanno revocate, nel complesso mostrandosi esitanti, ma solamente nove aerei sono stati costruiti e collaudati severamente da uno squadrone congiunto anglo-tedesco-americano. Cinque di tali aerei andranno ora agli americani e ai tedeschi, che hanno proposto di sviluppare insieme un ulteriore velivolo a decollo verticale. In pochi anni può darsi benissimo che gli inglesi debbano ricomprare dall'America quelli che saranno gli stadi successivi della evoluzione di un'idea nata in una nazione europea, fatta diventare però un vero aereo da caccia.

Può darsi che gli inglesi non ce la facessero economicamente ad andare avanti per conto loro, ma su basi europee ce l'avrebbero fatta senz'altro e avrebbero guadagnato non solo un beneficio tecnologico di lunga durata per l'Europa ma forse anche dollari e altri vantaggi dall'America. Oggi è troppo tardi per scegliersi una strada « europea » e proseguire da soli, ma non è tardi per cercare almeno di sviluppare un'equilibrata società transatlantica fra un forte socio europeo (inglesi, tedeschi e francesi) e gli americani, nella quale i vantaggi fluiscono in entrambi i sensi.

La partecipazione europea tuttavia deve condurre in fine a decisioni politiche. Non ci si può aspettare che i tedeschi e gli italiani acquistino un aereo militare anglo-francese a preferenza di un Lockheed a meno che non abbiano delle buone ragioni per farlo. Oggi l'industria

britannica compete commercialmente con quella americana su un piede di parità, svantaggiata solamente dalla violenta espansione — in termini di abbassamento dei costi di progettazione o di agevolazioni creditizie — promossa da Kuss e dal suo gruppo. Perché in fin dei conti i tedeschi o gli italiani non dovrebbero comprare l'aereo più economico? Una ragione ci sarebbe: se potessero partecipare delle cognizioni per il progresso tecnico nonché dei futuri mercati. Persuadere questi altri Governi europei a contribuire al finanziamento dei progetti di un nuovo aereo: ecco quale deve essere un altro impegno politico. Se il Governo britannico avesse un impegno di piena partecipazione in una Europa politicamente unita, troverebbe subito per i tedeschi e gli italiani delle ragioni perché questi si interessino e partecipino ai suoi progetti tecnologici.

Allo stesso modo gli « scambi » esigono un impegno politico. Se in Francia, Germania, Gran Bretagna, coloro che sono preposti alle cose dell'aviazione debbono vincere lo sciovinismo e comprare aerei stranieri affinché gli stranieri comprino i loro deve esistere un sentimento di fiducia e un permanente dialogo politico. Le cooperazioni tecnologiche bilaterali all'interno di un governo non possono fare molta strada. E non basta che l'integrazione sia confinata alle questioni economiche. Una politica comune di acquisti di armamenti significa una comune politica difensiva. L'Europa non riuscirà a chiamare a raccolta le sue risorse tecnologiche finché la comunità europea non sarà estesa fino a comprendere anche la difesa della politica estera.

Sicché se l'Europa deve sviluppare efficacemente le sue industrie deve avere un'autorità supernazionale nella quale la Gran Bretagna abbia piena parte. Qui, come coi movimenti di capitale o le norme di concorrenza, l'equilibrio tra i giganti americani e l'Europa può essere ristabilito unicamente se il socio-Europa è unitario e forte.

Un impegno politico da parte degli europei è essenziale se si vuole che la politica americana delle industrie ad alta tecnologia cambi. Finché la Francia e la Gran Bretagna concorrono per il mercato tedesco su basi puramente commerciali non v'è ragione perché le vendite di armi americane debbano essere modificate; ma se gli europei decidessero veramente di sviluppare una politica tecnologica europea il Governo americano avrebbe l'accortezza di rivedere le sue posizioni. Non sarebbe più nell'interesse degli Stati Uniti dividere per governare commercialmente; cercherebbero piuttosto di favorire una vigorosa industria europea per associarsi ad essa.

Le altre industrie.

L'industria dei calcolatori e quella aeronautica sono il campo di azione di una nuova autorità europea. Ma se l'Europa vuole compiere

altri sforzi nella ricerca è importante che saggi anche altri terreni. Tre milioni di dollari spesi in un anno secondo un razionale programma europeo di pubblici acquisti in nuovi tipi di macchine utensili gioverebbero di più allo sviluppo economico dei tre milioni spesi in una settimana per il TSR-2 o il Mirage V. Si dovrebbe cercare di non ripetere ricerche già compiute alcuni anni fa dagli Stati Uniti, e invece aprirsi nuove strade in campi nuovi. La congestionata, superaffollata Europa ha le sue particolari esigenze economiche — trasporti urbani per esempio — che potrebbero dar luogo a invenzioni appropriate. L'oceanografia o la chimica agraria sono altri campi nei quali urgono nuovi lavori.

Si potrebbe spendere utilmente del danaro saggiando le possibilità di applicazione del principio dell'Hovercraft alla ferrovia monorotaia. Qui le cognizioni francesi inglesi (Westland) e tedesche (Krupp) potrebbero utilmente fondersi.

Nei satelliti per le comunicazioni gli americani sono ora avanti di anni. Ma l'Europa potrebbe concentrare i suoi sforzi nello sviluppo di una rete di stazioni terrestri non solo in Europa ma in Africa e altrove. Nuove energie si potrebbero approfondire negli Eldo e Esro. Forse sarebbe il caso di far sí che gli Stati Uniti arrangino il primo satellite europeo in modo che gli scienziati d'Europa imparino più presto.

L'energia nucleare è ovviamente un altro settore per una società europea. Qui le discussioni che avvengono in Europa riflettono tipicamente il più vasto argomento degli investimenti americani e fanno anche da spia alle divergenze tra gli stessi europei che gli investimenti hanno messo in luce. In seno all'Euratom la Francia ha pressato con insistenza per l'adozione generale e lo sviluppo dei reattori raffreddati a gas, per i quali essa ha profuso le sue risorse, mentre si è opposta con ogni mezzo allo sviluppo e all'applicazione commerciale dei reattori raffreddati ad acqua, prodotti dagli Stati Uniti, ai quali per esempio i tedeschi sono interessati; con un accordo con l'Euratom gli Stati Uniti sono andati fornendo fondi cospicui per lo sviluppo dei loro reattori in Europa. Gli inglesi dal canto loro hanno uno o due accordi di ricerca congiunta con l'Euratom ma si sono insistentemente rifiutati a una società su vasta scala nel campo in cui sono all'avanguardia — il reattore *fast-breeder* —. Un'intelligente politica europea non cercherebbe di escludere l'esperienza americana nel campo dei reattori raffreddati ad acqua, ma traendo il massimo anche dagli investimenti francesi e inglesi per i reattori raffreddati a gas metterebbe insieme i risultati di tutte le ricerche. E cercherebbe anche di assicurare all'Europa la supremazia nel nuovo campo in cui la Gran Bretagna sta compiendo esperimenti, il reattore *fast-breeder*, aiutandosi con un programma di sviluppo congiunto comprensivo della costruzione europea degli stabilimenti pilota di Dounreay.

Ci sono altre vie nelle quali la ricerca europea può progredire sensibilmente oltre l'attuale livello tecnologico. Studi accurati potrebbero consentire di disporre di energia elettrica direttamente prodotta da quella nucleare. Anche qui una volta inclusa la Gran Bretagna in un programma europeo sistematico potrebbero aprirsi possibilità nuove di associazione con il Nord-America. Il plutonio per il programma nucleare europeo potrebbe essere prodotto più economicamente in Canada che in Europa. Il Canada potrebbe così diventare il centro di un nuovo programma collettivo.

Le navi mercantili a propulsione atomica potrebbero essere un altro campo nel quale il puro costo costringerà entrambi i continenti e il Giappone a fare un massiccio investimento collettivo per ridurre i costi a livelli economici.

Implicazioni per la politica statunitense.

Se l'Europa collettivamente investirà di più nelle nuove tecnologie gli Stati Uniti avranno grandissimo interesse a sostenere una tale nuova sorgente di forza. Nuova forza militare verrebbe iniettata nella Alleanza; ne nascerebbe una nuova ricchezza suscettibile di generare mercati più vasti e tecnologie nuove anche per l'America. Sviluppata una vera società nei due sensi, con l'Europa che si apre la strada verso campi nuovi, si potrebbero creare le basi di una associazione anche difensiva migliore di quella rappresentata dal dibattito politico sul controllo degli armamenti di oggi e di ieri.

Una volta che gli europei compiranno un vero sforzo per aiutare la bilancia dei pagamenti americana in altre maniere, per esempio con aiuti più cospicui ai paesi sottosviluppati, ed esportando capitali, l'America avrà un vero interesse a coordinare con essi le sue attuali vendite di armi. La più vasta considerazione politica e economica dell'assistenza del consolidamento di un socio forte avrebbe allora la precedenza sui vantaggi di limitata portata.

Alla Ocse già si sono avute utili discussioni sulla riunione delle risorse scientifiche del mondo atlantico ma è evidente che i risultati saranno magri finché gli stati europei continueranno a procedere per vie diverse. Una volta che la tecnologia europea sarà in evoluzione si potrà sviluppare anche una società sistematica nei due sensi con gli Stati Uniti.

Questi hanno anche interesse a liberalizzare il flusso di informazioni verso un raggruppamento europeo. L'atteggiamento francese sulla tecnologia deve molto alle politiche miopi del governo degli Stati Uniti. La Ibm francese ebbe il divieto di vendere un grande calcolatore al Governo francese per il programma nucleare della Francia; alla Dassault fu impedito di acquistare cognizioni chiave in elettronica. Siffatti

ostacoli alimentano sempre piú le fiamme del nazionalismo e contribuiscono a rafforzare i timori che il flusso di cognizioni possa venir tagliato in qualsiasi momento. Se gli Stati Uniti cederanno liberamente informazioni a una Nuova Comunità Tecnologica Europea e alle ditte europee raccoglieranno a tempo debito un fruttuoso riflusso di cognizioni. D'altro canto le restrizioni provocano contromisure, costringendo l'Europa a duplicare la ricerca americana a scapito di tutti e due.

VI. I mercati di capitale

Debolezza del mercato di capitale europeo.

Nella finanza come nella ricerca, la dimensione pura e semplice del mercato costituisce per le ditte americane un grosso vantaggio. Chiunque dia uno sguardo agli investimenti diretti americani rimane colpito dalla propensione delle ditte europee a farsi comprare. È un commento singolare alla debolezza del mercato di capitale europeo. Le piccole e medie aziende costrette dal Mercato Comune a riorganizzarsi e quindi a cercare nuove tecniche e nuovi capitali hanno trovato che l'investitore americano è la fonte migliore e talvolta l'unica. Il piccolo imprenditore familiare, trovando il vento della concorrenza troppo forte per lui, ha capitalizzato un'intera vita di sforzi e di investimenti svenendo. Il mercato europeo del dollaro è stato anche esso una fonte importante di capitale a breve scadenza. Particolarmente quando in Europa i crediti erano compressi, gli europei si sono rivolti con entusiasmo ai fondi americani. Per quanto sembri che le ditte europee incontrino difficoltà a reperire fondi sul loro continente, alcuni europei sono evidentemente avidi della sicurezza degli investimenti in titoli americani e obbligazioni estere in dollari. Il professore Kindleberger ha sostenuto¹ che questo flusso invero è dovuto alla preferenza degli europei per il liquido. Un sottofondo storico di agitazioni rende l'investitore europeo riluttante a mettere il suo denaro in un'impresa o in obbligazioni europee non prontamente commerciabili; preferisce investire per esempio in un mercato di obbligazioni del dollaro basato all'estero, obbligazioni che alla fine del 1962 ammontavano a 435 miliardi di dollari. Negli anni in cui il dollaro appariva meno conveniente egli ha

¹ C. P. Kindleberger, *The Balance of Payments Deficits and the International Market for Liquidity*, Mit.

cercato delle garanzie contro mutamenti nel tasso di cambio europeo.

Ma la lezione principale di questo curioso stato di cose è che le istituzioni del mercato di capitale europeo sono sorprendentemente deboli. Prima della tassa di perequazione degli interessi ciò si configurava clamorosamente nelle oscillazioni delle emissioni europee a New York, trattate in larga parte dagli stessi europei. Nel 1962 i risparmiatori e gli istituti finanziari europei rilevarono almeno 130 dei 325 milioni di dollari di nuovi titoli europei venduti a New York. Il ruolo delle banche statunitensi in Europa è anche dovuto in parte alle loro vaste risorse e all'ampiezza della loro rete europea.

Le deficienze del mercato europeo non sono dovute a carenza di risparmio. In uno studio del mercato di capitale europeo il dr. Abs² fa notare che il totale dei risparmi, in percentuale sul prodotto nazionale, era in media del 22 % nel Mercato Comune, del 17,6 % in Gran Bretagna e del 18 % negli Stati Uniti. Questo nel 1963. Egli fa vedere anche che le emissioni di nuovi titoli negli Stati Uniti equivalevano al 3,9 % del prodotto nazionale. Sicché sostiene che il mercato di capitale europeo va migliorando e non è così inadeguato come sembra. Ciononostante esiste una quantità di prove che, in un modo o nell'altro, gli alti risparmi europei non sanno orientarsi tra gli investitori con quella semplicità o facilità con cui dovrebbero. Gli alti tassi d'interesse europei ne sono una prova evidente. Certe debolezze del mercato di capitale europeo sono state ben formulate in un articolo di Peter Kenen del luglio 1963³. Tra esse vi sarebbero:

a) I costi delle emissioni sono alti; vanno da un mero 1,54 % negli Stati Uniti al 6,2 % in Germania.

b) L'alto costo delle emissioni deriva in parte dalle piccole dimensioni del mercato. I sottoscrittori caricano di più per via dei rischi maggiori.

c) L'andamento irregolare di certi mercati di capitale europei è stato spiegato in parte con la carenza di forti investitori istituzionali. Una larga parte della previdenza sociale in Europa è finanziata dallo stato, e i Governi europei contribuiscono ad accrescere i gravi *handicaps* degli investitori istituzionali per mezzo di intere serie di leggi antiquate che impediscono alle compagnie di assicurazione e alle casse di risparmio di investire più di una minima parte dei loro patrimoni in azioni ordinarie.

d) Siffatte limitazioni sono connesse, specialmente in Francia, a una politica specifica intesa a dare allo stato la priorità nei prestiti.

² Hermann Abs, *The European Capital Market*.

³ «Lloyds Bank Review», luglio 1963.

I tassi di interesse dei prestiti a lunga scadenza sono stati perfino portati forzatamente a un livello inferiore di quelli a breve scadenza allo scopo di facilitare il prestito con lo stato, sebbene per chi presta i tassi a breve scadenza siano ancora piú bassi di quelli a lunga scadenza. La Caisse des Dépôts, che vigila sui patrimoni delle casse di risparmio, dei risparmi postali e di parecchi fondi di pensione, è il canale di una parte considerevole degli investimenti francesi. Ciò rende possibile al governo di usare il prestito come uno strumento di pianificazione. Tuttavia paralizza anche il mercato di capitale. Quando la gran parte del risparmio è raccolta da istituzioni pubbliche non c'è da stupirsi che le piccole industrie francesi a corto di capitali si rivolgano alla cara madrina americana.

e) Nella Germania Occidentale le grandi banche sono state fatte oggetto di critiche in quanto tendenti a monopolizzare il controllo e la concessione di capitale all'industria. Le banche tedesche possono semplicemente additare la parte da esse svolta nel finanziamento della espansione industriale sin dal 1870, oltre a quella, non inferiore, avuta nel miracolo tedesco a partire dal 1948. Ma sebbene la posizione delle banche possa spiegarsi storicamente, ciò non ovvia alla necessità di mutare lo stato di cose e di ridar vita a un mercato di capitale aperto.

f) Nessun mercato di capitale europeo, nemmeno Londra, può esercitare un controllo effettivo lungo la linea della Commissione della Borsa negli Stati Uniti. La legislazione delle compagnie spesso prevede il minimo di divulgazione di informazioni agli azionisti e agli investitori. Come si può pretendere che costoro preferiscano i titoli europei a quelli americani quando in Europa sono costretti a operare al buio? E intanto chi è addentro nel giuoco può fare una carneficina servendosi delle informazioni personali.

g) Soprattutto i mercati di capitale europei sono ancora in parte separati l'uno dall'altro. Tutte le nazioni europee controllano ancora le nuove emissioni, e in particolare limitano quelle dall'esterno. Alcune lo fanno, lodevolmente, per salvaguardare la stabilità. Ma spesso anche solo perché lo stato e altri interessi vogliono la parte migliore della torta. Comunque la mancanza di libertà uccide il mercato di capitale in qualsiasi paese. Come la riduzione delle barriere commerciali, la rimozione di quelle al movimento di capitale può tornare utile a tutti, rendendo i prestiti meno costosi, dando agli investitori maggiore stabilità e sicurezza e conferendo al mercato europeo alcuni dei vantaggi di quello di New York.

I rimedi.

Perciò è semplice: è necessario abbattere le barriere su una base comunitaria, scalzando i timori di ogni singolo paese col classico sistema

comunitario di rimuovere tutto insieme. La commissione ha già avanzato delle proposte normative per abolire la discriminazione tra le nuove emissioni nei mercati nazionali. Ciò potrebbe utilmente esser seguito da un aumento differenziato e concordato dei permessi per nuove emissioni finché alla fine la libertà non sia completa. Un progresso clamoroso potrebbe ottenersi se la comunità riuscisse a far passare una regolamentazione nuova e forte sulla divulgazione delle informazioni da parte delle compagnie, in definitiva sostenuta dalla creazione di una commissione borsistica europea. Ecco degli obiettivi positivi per una legislazione europea delle compagnie. C'è anche spazio per progredire ulteriormente sulla strada inaugurata nel luglio 1965 da un consorzio di banche, allorché in parecchie nazioni europee fu concesso simultaneamente un mutuo per l'Ente Nazionale Idrocarburi italiano. Con siffatte misure si può costruire un mercato europeo di titoli più vasto ed equilibrato.

Frattanto ovviamente rimane molto da fare a livello nazionale. Sarebbe bene avviare una massiccia riforma europea delle legislazioni delle compagnie e degli affari di borsa, ma può volerci del tempo. Intanto i vari Governi potrebbero utilmente fare dei passi importanti per allentare la rigorosa legislazione sugli investitori istituzionali, per costringere le compagnie a una migliore divulgazione delle informazioni, e controllare più adeguatamente i loro stessi mercati.

Qui la nuova tendenza delle compagnie americane a reperire capitali in Europa ha un altro utile effetto collaterale. Se le azioni della General Motors o della Monsanto vengono fatte affluire sul mercato europeo, appoggiate da un prospetto informativo completo, è inevitabile che si presentino più interessanti di un titolo europeo che lascia molto all'immaginazione. Ancora una volta la ditta americana è un catalizzatore per il cambiamento dell'Europa.

Soprattutto comunque i Governi europei devono affrontare la questione del ruolo dello stato nell'investimento industriale. È di gran lunga la scelta più grossa e il più grosso problema per la Francia. Il Governo francese è urtato dall'affluenza del capitale americano perché pensa che questo abbia frustrato la pianificazione francese per mezzo di strumenti di credito e abbia ostacolato la compressione dei crediti. Pare che le vere preoccupazioni riguardino più le restrizioni creditizie che la pianificazione. Le ditte americane, come abbiamo visto, sono piuttosto pianificabili; precedenti pianificatori francesi le hanno trovate sufficientemente disponibili in tal senso. Rimane il fatto che una rigorosa pianificazione nazionale perseguita con strumenti creditizi è incompatibile con la creazione di un mercato di capitale europeo aperto e fiorente. Nel settembre del 1965 il Governo francese avviò una serie di provvedimenti per incoraggiare il risparmio, dare alle compagnie un più agevole accesso al mercato di capitale, e costringerle a rendere pubbliche

piú informazioni.

Senza un valido mercato di capitale proprio l'Europa continuerà a costituire una forte attrattiva per i fondi statunitensi. Qualcuno nel Mercato Comune riuscirà sempre ad ottenerne. Dal punto di vista dei pianificatori francesi l'unica soluzione è di reperire nuovi strumenti di programmazione. Le politiche fiscali regionali dovranno diventare piú sofisticate. Dovrà esserci una maggiore misura di pianificazione europea.

Lo sviluppo di un forte mercato di capitale europeo non porterà necessariamente a un miglioramento della bilancia dei pagamenti americana. Mentre aiuterà le ditte europee a reperire capitale ordinario in Europa anziché rivolgersi agli investitori diretti americani, incoraggerà anche costoro a comprare azioni ordinarie europee attraverso il mercato di capitale d'Europa, nonché gli investitori europei a investire in titoli del loro continente invece di comprare azioni e obbligazioni negli Stati Uniti.

Comunque tutto questo significa senz'altro che la funzione di New York di « intermediaria » per il capitale europeo piazzato in azioni ordinarie di ditte americane, che poi investono direttamente in Europa, sarà in un certo modo ridotta. E così probabilmente per l'elemento di « controllo », o investimento diretto nelle esportazioni di capitale americano in Europa. Sarà piú facile per le ditte europee trovare i soldi e fare da sé gli investimenti diretti.

Lo sviluppo di un forte mercato di capitale europeo dovrebbe inoltre rendere possibile all'Europa comportarsi da fonte piú generosa di capitale per i paesi sottosviluppati nonché da piú effettiva fonte di liquidità internazionale. La sterlina e il dollaro, e in certa misura il franco svizzero, sono ampiamente adoperati nelle transazioni internazionali non solo perché riscuotono fiducia o sono già largamente usati, ma anche perché hanno dei mercati di capitale aperti e relativamente forti che li sostengono.

Si immagina talvolta nella City di Londra che le istituzioni britanniche siano indispensabili per la costituzione di un forte mercato di capitale europeo. Alcuni ravvisano in Londra una lucrosa « piattaforma » per il capitale in Europa. Ma delle valide istituzioni d'arbitraggio non bastano a formare un forte mercato, senza forti riserve di risparmio che le sostengano. E di queste la Gran Bretagna — con uno dei tassi di risparmio piú bassi d'Europa — manca al presente, a dispetto dell'ampiezza e della sofisticazione del suo mercato di capitale. Se la Gran Bretagna dovesse divenire a tutti gli effetti un membro della Comunità Europea, con la sterlina fusa in una valuta europea, allora la City di Londra con le sue esperte istituzioni avrebbe una parte utile da svolgere.

VII. L'associazione tra le compagnie internazionali

Ai problemi di pura supremazia tecnologica si può far fronte con un superiore sforzo di parte europea; a quelli dei monopoli, mediante la regolamentazione della concorrenza. Misure puramente economiche non possono però soddisfare il desiderio degli europei o dei canadesi di partecipare alle decisioni chiave delle compagnie nelle quali lavorano, che possono avere grandi conseguenze sulla vita economica dei loro paesi.

Nel Canada, dove la polemica sugli investimenti americani ha infuriato per parecchi anni, alcuni studi hanno dimostrato che le ditte americane forniscono quel capitale che non sarebbe altrimenti reperibile, nuove tecniche e un'accresciuta concorrenza. Hanno dimostrato in maniera abbastanza convincente che le case madri statunitensi non hanno sacrificato lo sviluppo delle filiali canadesi in nome di altri interessi; persino che le ditte americane nel paese si comportano da buoni cittadini nella vita civile della nazione. Eppure il Governo canadese ha costituito ora una compagnia per fornire capitali alle industrie che altrimenti dovrebbero rivolgersi all'estero; si è provveduto a degli sgravi fiscali per le ditte che instaurano un'associazione. In altre parole i canadesi, con tutti gli argomenti economici, vogliono partecipare, e sentono che lo fanno, alla direzione dei maggiori centri di potere della loro vita economica. Proprio come le aziende industriali moderne più illuminate sono arrivate a capire che è nel loro interesse concedere ai lavoratori una quota dei profitti e la partecipazione alle decisioni della direzione, così la compagnia di portata mondiale deve riconoscere il desiderio dei cileni o degli olandesi di non voler essere diretti dalla lontana New York. Più si considerano le obiezioni degli europei agli investimenti americani più ci si rende conto che all'origine della polemica stanno considerazioni umane e politiche, non economiche.

L'esperienza canadese ha messo in luce alcune cause sociali di ri-

sentimento. Come le ditte americane arrivano sul posto e prendono a controllare settori industriali chiave dell'economia cominciano a influenzare anche le professioni e le industrie dei servizi. Le grandi compagnie tendono a impiegare legali, compagnie di assicurazione, agenti pubblicitari e consulenti direttivi, come fanno in patria. Pian piano il grosso della élite economica della nazione diventa impiegato americano. Nessuna sorpresa se si comincia ad avvertire un contraccollo economico.

Norme di buona condotta.

Alcune di queste perplessità possono essere eliminate semplicemente con un po' di tatto. Le critiche tedesche agli investimenti americani, in particolare, si appuntano meno sul fattore proprietà che sullo stile. I tedeschi si lamentano dello stuolo di seguaci del preteso investitore americano, avvocati, banchieri, mediatori e consulenti che vengono nella sua scia.

La morale è presto ricavata, ed ora viene spesso applicata alle grandi compagnie americane dai loro uffici europei, anche se questi non sempre sono ascoltati. Essa è: imparare la lingua; aderire alle associazioni di commercio locali; servirsi fin dove possibile delle banche e dei servizi locali; vivere con la gente del paese ospite; contribuire alle opere civiche e di carità; condurre ricerche nei paesi ospiti collaborando con le università e aiutandole economicamente; associarsi a una o più ditte europee esistenti; istruire personale europeo.

Si potrebbe aggiungere che è andare in cerca di guai comprare l'ultima ditta rimasta in ogni settore particolare.

Ci sono diversi modi di comportarsi da bravi cittadini. Sebbene la General Motors non si sia resa molto popolare presso la Daimler-Benz e la Volkswagen in Germania, ha stabilito tuttavia relazioni amichevoli con gli altri datori di lavoro di Bochum, prendendosi il disturbo di convocarli per comunicare che non aveva nessuna intenzione di rubare loro la manodopera.

Forse le lezioni più importanti debbono impararle non le filiali locali ma gli uffici generali in America. Molte compagnie americane non hanno ancora afferrato la necessità di istruire gli *executives* che mandano in Europa non soltanto tecnicamente, o magari anche linguisticamente, ma sui problemi della convivenza con gli europei nel loro ambiente. E non hanno ancora imparato, le case madri, la Regola Aurea: ascolta l'uomo del posto. Molti dei casi descritti nel capitolo II del presente studio — come quello della Remington Rand a Lyons — potevano esser condotti in maniera diversa se solo si fosse tentato di parlare e di dare ascolto ai dirigenti locali.

È di essenziale importanza una accorta politica di rapporti con la

forza lavorativa, anche per trattare una eventuale sovrabbondanza di manodopera. Ciò non significa seguire le usanze spesso conservatrici degli europei: non sempre questi sono illuminati. I datori di lavoro delle zone vicine in Gran Bretagna si sono lamentati per esempio perché gli accordi di Fawley hanno fatto salire i salari nella zona. Farebbero meglio i vicini d'Inghilterra a cercare d'imitare il formidabile contratto di produzione della Esso, invece di ciarlare.

Mentre le posizioni dinamiche e moderne delle direzioni americane apportano grandi vantaggi, gli americani devono stare attenti ad essere piú romani dei romani per quanto riguarda consultazioni, sovrabbondanza di manodopera e naturalmente ossequio alle leggi in paesi in cui, come in Germania, la consultazione ce l'hanno nel sangue. Giacché per una casa americana, abituata a metodi di conduzione autoritari, il trattamento al-guanto-di-velluto talvolta necessario in Europa può riuscire nuovo e poco agevole, proprio come per l'Europa l'apertura, la mobilità e il carattere non-classista del comportamento industriale americano possono giungere come uno shock salutare.

Direzione indipendente.

Una buona condotta esige che alle direzioni delle filiali americane sia concessa una certa misura di autentica libertà decisionale.

Nel suo prezioso studio sugli Investimenti Americani in Francia Allan Johnstone¹ ha trovato che le ditte americane che investono oltremare praticano un vasto assortimento di tecniche di controllo delle direzioni. A un estremo stanno le case madri che giungono al punto di « compilare le schede di produzione » delle filiali tenendo persino pronta una politica per le maestranze che contempla la eventualità di « tenere lontani i sindacati ». All'estremo opposto ci sono le case che, sempre in teoria comunque, si dichiarano « consulenti » delle filiali europee. Nel mezzo c'è tutto un assortimento di ditte le quali concedono un certo grado di autonomia nelle decisioni quotidiane di routine, mantenendo comunque il controllo finanziario. Le ditte che praticano l'approccio della « consulenza » sembrano avere avuto l'idea migliore.

Concedere alle direzioni locali la libertà di decisione non è cosa facile. Spesso contrasta con altre considerazioni di direzione apparentemente vitali. Una compagnia internazionale, per esempio, può cercare di organizzare le sue operazioni nel mondo spezzettandole in tante divisioni centralizzate. Ciò può scontrarsi nettamente con l'esigenza opposta di dare alle filiali europee libertà di decisione e una « personalità europea ». Comunque la compagnia internazionale del futuro deve te-

¹ Allan W. Johnstone, *op. cit.*

nere conto di siffatte esigenze e riconoscere che l'efficienza delle operazioni esige che la pretesa locale di avere voce in capitolo vada presa seriamente in considerazione. Anche le ditte che stanno tentando di operare su base divisionale possono far molto per alleggerire il compito delle filiali, se la compagnia centrale si riserverà soltanto le decisioni chiave strategiche lasciando quelle tattiche alla direzione locale. La controversia tra il controllo centralizzato e la richiesta di totale indipendenza nelle grosse compagnie va avanti ininterrottamente. Si risolverebbe restringendo le decisioni centrali al minimo necessario per l'efficienza delle operazioni: nelle compagnie continentali e americane del futuro, proprio come negli Stati Uniti, dovrà applicarsi il principio della federazione.

La regola di prestare ascolto ai consigli dei locali dovrebbe essere applicata tanto prima che dopo lo stabilimento della ditta americana in Europa. Certi americani appena arrivati sembra siano stati troppo faciloni nel valutare il Mercato Comune credendo che l'unione doganale fosse praticamente cosa fatta. Come risultato ci sono stati alcuni fallimenti (raramente pubblicizzati), come quello della maggiore fabbrica americana di calze da donna che alla fine dovette svendere ai concorrenti tedeschi².

La società finanziaria.

Gli accordi che concedono agli europei una partecipazione finanziaria nelle filiali americane favoriscono ovviamente l'indipendenza delle direzioni. La risposta canadese al problema è stata una legislazione che concede benefici finanziari alle ditte che creano associazioni. La legge prevede una riduzione fiscale per le filiali che abbiano una partecipazione canadese del 51 per cento. Una compagnia finanziaria di nuova istituzione fa in modo da provvedere capitali canadesi nei casi in cui gli investitori dovrebbero altrimenti rivolgersi all'estero. I giapponesi, quando danno l'assenso a un nuovo investimento, per esempio nel settore dei calcolatori, pongono come preconditione la stipulazione di accordi associativi con controllo giapponese.

Le grandi compagnie internazionali talvolta obiettano che l'associazione con le ditte locali inevitabilmente finisce per generare un conflitto d'interessi tra gli azionisti del posto e la casa madre. Gli azionisti, sostengono generalmente le case madri, possono volere che si distribuiscano più profitti di quanto voglia la casa madre. Ovvero, si sostiene con maggiore sofisticazione, gli interessi locali potrebbero pre-

² La fabbrica di calze Opal-Werke, acquistata dalla ditta americana Chadbourn-Gotham nel 1963, e da questa venduta alla principale fabbrica di calze tedesca, la Schulte e Dieckhoff, nel maggio del 1965.

giudicare la totale riorganizzazione della produzione, che è la *raison d'être* delle compagnie internazionali. Come possiamo spostare liberamente risorse e iniziative all'interno del Mercato Comune, specializzandoci nella produzione di certi prodotti e componenti in stabilimenti diversi — si domanda — se gli interessi locali uno per uno pretendono di avere il meglio?

In pratica questa obiezione spesso appare inconsistente, come quelle degli europei a proposito degli investimenti americani. Le ditte statunitensi con una o due filiali che abbiano una parte di capitale locale possono difficilmente citare un'occasione in cui si sia veramente dato un simile conflitto di interessi. Gli apologisti americani sono spesso giustificabili quando prendono in giro le paure degli europei che le vaste risorse delle case madri americane possano essere buttate nella partita per schiacciare i concorrenti europei. Solitamente le filiali devono stare in piedi da sé. Tuttavia questi apologisti non possono al tempo stesso sostenere che le filiali europee debbano essere totalmente integrate e subordinate alle operazioni negli Stati Uniti.

Negli anni scorsi gli accordi di associazione in Europa sono di fatto diventati più comuni di prima. Nel 1957, 2050 su 2696 investimenti diretti americani erano a partecipazione americana di oltre il 95 %. Ma nel 1964 quasi la metà delle *nuove* imprese americane in Europa si configuravano come società di un tipo o di un altro.

Lo sviluppo di un mercato europeo unico indica la via per una terza soluzione, distinta sia dall'integrazione al cento per cento con la casa madre, sia da accordi associativi con un piccolo paese. Si tratta di fondare in Europa delle compagnie finanziarie per le ditte americane, che integrino le loro operazioni in Europa ed emettano per esse azioni sul mercato europeo. Dopotutto l'urgenza delle filiali americane è di integrarsi con le filiali sorelle in altri paesi d'Europa, non con la casa madre. Laddove le filiali canadesi dell'industria motoristica statunitense non sono di fatto che divisioni di detta industria, le operazioni di questa in Europa sono largamente distinte da quelle negli Stati Uniti. L'industria automobilistica europea, sia essa di proprietà continentale o americana, è separata da quella americana. Perché non dare dunque a queste filiali una identità europea e azionisti europei, raccogliendo al tempo stesso i benefici di una integrazione europea?

Alcune ditte americane hanno già fondato compagnie finanziarie in Europa allo scopo di reperire danaro sul mercato di capitale europeo. Altre hanno istituito direzioni europee. Se le ditte americane in Europa devono assumere un'identità europea le due iniziative devono fondersi e spingersi molto oltre. La grande filiale europea, la Motor Europe o la Chemical Europe, per esempio, potrebbe avere una sede a Bruxelles che rappresentasse le sedi di diversi paesi, col compito di integrare le operazioni europee. Dovrebbe avere una larga parteci-

pazione finanziaria europea per equilibrare quella della casa madre.

Per quanto riguarda la associazione finanziaria non si possono fornire regole precise. L'esperienza mostra che una proprietà formalmente congiunta di per sé non è sufficiente, come nei rapporti industriali la partecipazione ai profitti non è il toccasana. Che una ditta americana sia amata o odiata è dovuto in gran parte ad atteggiamenti, a un'atmosfera. Per una compagnia internazionale il tatto e la considerazione degli usi e degli interessi civili del paese ospite possono essere altrettanto importanti di una partecipazione ai profitti.

Alcune delle ditte americane di maggior successo non hanno legami associativi o ne hanno in misura limitata. Ci sono ditte interamente americane che sono riuscite a fondersi silenziosamente col paesaggio eliminando ogni pretesto di critiche. Quanti europei hanno sentito parlare della International Telegraph and Telephone Corporation, il più grosso datore di lavoro americano in Europa, che detiene un terzo del mercato dei telefoni europeo ed è più grande delle due ditte che lo seguono nel ramo messe insieme? Opera discretamente sotto altri nomi.

È vero che la Itt è sotto certi aspetti una compagnia europea. Più della metà dei suoi affari sono in Europa, la sua posizione nel ramo dei telefoni in America è debole. Fino a poco tempo fa non aveva cospicue risorse in America da immettere in Europa; di fatto erano gli affari in Europa che dovevano trasfondere nuova linfa nella appendice americana. Nonostante che, pur avendo delle partecipazioni finanziarie europee in Francia e in Svezia, il grosso della ditta sia di proprietà americana, la conduzione europea è affidata principalmente a europei. Essa vende telefoni a un grandissimo numero di autorità pubbliche europee e svolge per esse lavori di difesa. È questo un esempio del fatto che la proprietà non è il solo modo per andare d'accordo con gli europei.

La Ibm ha avuto una forma di successo diversa. La sua proprietà è ben nota, non ci sono tracce di camuffamenti. Ma la Ibm ha lavorato utilmente e con intelligenza con i Governi e nell'industria si è conquistata amici semplicemente perché fornisce coi suoi equipaggiamenti cognizioni e servizi d'inestimabile valore. La Ibm International, che gestisce gli affari in tutto il mondo fuori dall'America è anche veramente internazionale per quanto riguarda lo *staff*, con un francese, tanto per citarne uno, alla direzione regionale per l'Europa e l'Africa. Essa ha affrontato le sue operazioni internazionali con diplomazia e atteggiamento supernazionale. I risultati sono stati altamente remunerativi.

Gli europei al soglio del potere.

Queste differenze di stile rispecchiano infinite variazioni di forma e di struttura di questa nuova famiglia, le compagnie internazionali.

La compagnia internazionale pienamente integrata assicura maggiore mobilità dell'elemento uomo, attrezzature per la ricerca e molte più risorse di ogni genere di qualunque altra unione commerciale. Certamente queste sono le conclusioni dei concorrenti europei che vedono le singole compagnie americane con attività in tutta Europa organizzare rapidamente le loro possibilità all'interno del Mercato Comune. La Standard Oil assicura che le decisioni dei suoi investimenti sono basate su raffronti operati al centro con sistemi elettronici tra i profitti sul capitale in ogni singolo istante in tutta la rete di attività. Altre non saranno tanto sofisticate, ma almeno riescono a valutare discretamente bene quali sono stati nel passato i profitti sul capitale in tutte le varie operazioni, investendo o liquidando poi in conseguenza.

Alcune compagnie di portata mondiale hanno integrato certe funzioni, altre ne hanno integrato altre. Le compagnie petrolifere sono pienamente integrate, in parte perché vogliono assicurarsi che i profitti avvengano nei paesi dove soffriranno la minima decurtazione fiscale. Per sua natura il mero processo di elaborazione di una materia prima come il petrolio tende a dar luogo ad attività integrate. Allo stesso modo la Bowater e la Unilever, che elaborano materie prime, hanno un'attività altamente integrata in tutte le parti del mondo.

Alcune compagnie integrano principalmente la ricerca e il finanziamento (v. Itt). La Ibm è andata ancora più lontano integrando la produzione in tutti i suoi stabilimenti europei. L'integrazione delle compagnie internazionali è ancora lungi dall'esser completa ma i vantaggi economici sono tali che prima o poi sarà attuata ovunque. Più sofisticato è il prodotto, e più bassi i costi dei trasporti (come per la Ibm), maggiori sono i profitti dell'integrazione internazionale. Tutto questo deve rendere sempre più difficile l'associazione delle filiali con le ditte locali, nonché sempre più inadeguata come mezzo per riconoscere voce in capitolo alla gente del luogo.

Le grandi compagnie americane stanno già cercando di appianare la difficoltà vendendo azioni agli stranieri in maniera da internazionalizzare anche la proprietà. La quotazione delle azioni sulle borse europee le fa conoscere agli acquirenti europei e al tempo stesso contribuisce a tagliare i prezzi di contrattazione ed in alcuni casi il Governo federale limita effettivamente la compartecipazione straniera. Per esempio la Commissione Federale per le Comunicazioni vieta agli stranieri di possedere più del 20 % delle azioni della Itt, che come abbiamo visto è il più grande datore di lavoro americano in Europa. La ragione è che l'industria delle comunicazioni viene considerata d'importanza strategica. Tuttavia poiché circa la metà degli affari della Itt fino alla attuale fusione sono stati trattati in Europa, gli europei naturalmente hanno un differente punto di vista.

Ora o la Commissione Federale per le Comunicazioni viene cam-

biata o si deve trovare qualche modo per creare una Società per azioni europea in cui gli europei possano avere una maggiore partecipazione.

In ogni caso, a meno che gli investitori non siano grandi società o potenti privati, ciò probabilmente non porterà ad alcuna reale influenza straniera nella politica.

Una grossa casa per esempio che ha metà dei suoi affari in Europa ha deciso per ragioni di politica di non permettere agli azionisti stranieri di possedere più di un quinto delle azioni. In ogni caso a meno che investitori di superiore livello istituzionale o anche privato non rilevino le azioni questo procedimento non è suscettibile di condurre ad alcuna vera intromissione straniera nella politica della ditta.

Come per le singole filiali locali perciò diventa essenziale permettere l'accesso di rappresentanti dei paesi stranieri alle massime gerarchie di queste ditte mondiali. La Ibm, all'interno della compagnia internazionale, lo ha fatto a un livello particolarmente alto, ma di fatto le sue attività internazionali si svolgono separatamente e parallele a quelle degli Stati Uniti; qualcosa come la Nato, raggruppamento internazionale pur se diretto dall'America, che opera parallelamente a un sistema difensivo americano affatto nazionale. È possibile dare a europei, e ad altri non-americani, posti chiave nella direzione al vertice delle stesse case madri? In Europa la Shell e la Unilever con i loro consigli di amministrazione misti anglo-olandesi hanno già mostrato come può gestirsi una compagnia veramente internazionale. Giacché alla fin fine una parola decisiva nelle direttive al vertice significa una poltrona nel consiglio di amministrazione.

Qui c'è bisogno di cambiare non solo l'atteggiamento delle ditte ma anche le leggi federali americane. Oggi queste impediscono che uno straniero sieda nel consiglio di amministrazione di ditte americane che abbiano affari con la difesa. E dal momento che quasi tutte le grandi compagnie americane hanno contratti con la difesa ciò esclude praticamente che i consigli di amministrazione americani possano essere internazionalizzati. Per qualche oscura ragione agli stranieri era proibito anche far parte del consiglio di amministrazione di una ditta che possedesse una flotta di petroliere. Ma qui fortunatamente la Standard Oil, che ha assunto al consiglio di amministrazione un canadese e un venezuelano, ha fatto in modo da far emendare la legge. Però la necessità di cambiare le norme con la difesa è urgente. Non si comprende perché la legge non possa essere emendata semplicemente dicendo che ogni informazione particolarmente segreta non può costituire materia da trattarsi da un dirigente estero. Dopotutto ci sono ditte americane in Europa che hanno assunto contratti con la difesa e si sono lealmente attenute alle norme di sicurezza.

La compagnia internazionale sotto molti aspetti è più avanzata dei Governi occidentali che ancora si agitano per buttar giù le barriere che

li dividono economicamente. Superando le frontiere economiche, coi suoi interessi in tutto il mondo la compagnia internazionale è per molti aspetti un fattore di coesione per l'unità atlantica. Ma sia in seno a queste nuove comunità sia nelle politiche che le disciplinano e le guidano gli atteggiamenti dell'uomo e della politica hanno molta strada da fare per adeguarsi ai fatti economici di un mondo che va impicciolendo.

VIII. La bilancia dei pagamenti americana

Nell'attacco del generale De Gaulle al deficit e alla situazione di convertibilità aurifera degli Stati Uniti le esportazioni di capitale giocavano una parte importante. Il sistema della valuta chiave, sosteneva il generale nella conferenza stampa del 5 febbraio 1965, ha permesso che l'America avesse l'inflazione in casa eppure espandesse indefinitamente le sue esportazioni di capitale che non erano contenute dal pericolo di dover sborsare il controvalore in oro. Da ciò si è sviluppata « in certi paesi una sorta di espropriazione di questa o quella impresa industriale ».

Al momento il presidente De Gaulle ammetteva un punto debole nella sua tesi. Il gigantesco e sempre crescente *surplus* degli Stati Uniti (il *surplus* commerciale americano è passato dai 5 miliardi di dollari del 1962 agli 8 del 1964) fa apparire assurda l'idea che il deficit dei pagamenti sia dovuto in qualche modo a una politica interna avventata. Quando il costo della vita tra il 1960 e il 1964 è cresciuto del 18 per cento in Francia e del 5 negli Stati Uniti, l'accusa di sregolatezza suona perlomeno strana.

Tuttavia ciò non distrugge la tesi che il possesso di una « valuta chiave » renda più facile all'America investire in Europa. Per usare la pittoresca metafora di M. Rueff, « Se io avessi convenuto col mio sarto che qualunque somma gli pagassi egli mi restituisse il denaro lo stesso giorno sotto forma di mutuo, non troverei nulla in contrario a ordinarli più vestiti ». I vestiti a cui il presidente De Gaulle pensava erano ditte francesi come la Simca, la Biscotti Gondolo e la Machines Bull. Mentre gli americani continuano a rilevare ditte in Europa e i loro investimenti crescono le banche nazionali d'Europa, si sostiene, si sentono chiedere di non esigere il controvalore in oro dei dollari che ammucciano. Perciò rimane importante porsi la domanda: gli investimenti americani, e specialmente quelli diretti in Europa hanno una

parte importante, addirittura eccessiva, nel deficit americano? e questo è suscettibile di risanamento?

Se guardiamo alle singole annate separatamente possiamo « lamentare » un deficit in ogni singola voce della bilancia dei pagamenti — eccesso di importazioni, esportazioni insufficienti, spesa pubblica, movimento di capitali. Soltanto prendendo in considerazione una serie di anni possiamo essere in grado di accertare i mutamenti e le tendenze più importanti.

Un semplice sguardo a ogni singolo anno rivela la struttura inusitata della bilancia americana. Eccettuato il 1959, il deficit totale è superato del doppio da un grande *surplus* di beni e servizi. Tale *surplus*, che ultimamente è cresciuto in maniera spettacolare, fa cadere ogni accusa di non-competitività dell'industria americana o di indulgenza del Governo americano nei confronti dell'inflazione.

TABELLA M

Bilancia dei pagamenti degli Stati Uniti.

(in miliardi di dollari)

<i>Settore pubblico</i>	1963	1964	1965 (a)
Spesa militare netta	— 2,3	— 2,1	— 1,9
Aiuti, mutui governativi, & rimesse	— 4,1	— 3,9	— 3,9
	<u>— 6,4</u>	<u>— 6,0</u>	<u>— 5,8</u>
Beni & servizi (netto)	+ 4,3	+ 6,0	+ 4,1
Entrate da investimenti (netto)	+ 3,4	+ 4,1	+ 4,8
<i>Investimenti privati (netto)</i>			
Diretti & a lungo termine	— 3,3	— 4,2	— 5,2
A breve termine	— 0,8	— 1,9	+ 1,6
Errori & omissioni	— 0,4	— 1,2	— 0,3
Totale Bilancia	<u>— 3,3</u>	<u>— 3,1</u>	<u>— 0,8</u>

(a) Prima metà dell'anno a tasso annuo.

Fonte: Dipartimento del Commercio.

Ciò non autorizza tuttavia l'affermazione troppo semplicistica che, siccome tutto il passivo della bilancia dei pagamenti è dovuto agli aiuti pubblici e alle spese per la difesa, si debbano tagliare questi, mentre il settore privato, in attivo, va lasciato come sta. Le cose non potrebbero essere altrimenti. Le rimesse pubbliche dall'estero (leggi, diritti di visto) sono pressoché nominali; l'unica voce apprezzabile può esse-

re il rimborso di precedenti prestiti. Certa gente in Europa o anche negli Stati Uniti può criticare su basi politiche l'aumento della spesa nel Vietnam. La maggior parte di costoro non vorrebbero però una riduzione del totale delle spese americane all'estero. Nessuno al mondo saprebbe suggerire un taglio degli aiuti americani che oggi costituiscono una percentuale piccola e in declino del prodotto nazionale Usa. Sicché se la posizione di leadership mondiale implica una pesante spesa pubblica all'estero questa spesa va coperta con un eccesso di introiti privati su spese private. È esattamente quanto sta accadendo. Il fatto è che l'attuale attivo non è ancora grande abbastanza da coprire al tempo stesso le spese pubbliche all'estero, gli acconti di capitale (p.e. prestiti a lungo e breve termine), la compravendita di titoli e infine l'investimento diretto all'estero, anche quando tutti questi sono bilanciati dai movimenti inversi.

Lo scompenso cominciò a sanarsi nel 1964 grazie al formidabile miglioramento nella bilancia americana dei conti correnti, risultato della sempre maggiore competitività e delle crescenti esportazioni. Ciò conferì agli Stati Uniti un attivo in beni, servizi e rimesse private di 6 miliardi di dollari. Ma durante i cinque anni in cui la bilancia corrente americana è migliorata anche le esportazioni di capitale sono cresciute sensibilmente. Nel 1964, anche dopo aver messo in conto le entrate degli investimenti all'estero (4 miliardi di dollari), la fuga di capitali lasciò un deficit, secondo calcoli ufficiali, di 3,1 miliardi di dollari (vedi tabella M).

Sono gli investimenti diretti la causa del deficit statunitense?

La ragione per cui ci si accanisce tanto contro gli investimenti, come col « cattivo » di un film, è la rapidità del loro sviluppo. Ma essi contribuiscono anche a risanare il passivo in un futuro meno prossimo, per mezzo di interessi, dividendi, entrate o successivi rimpatri.

I paesi ospiti possono anche criticare gli investimenti stranieri perché alla lunga possono costituire per loro fattori di impoverimento. Ma per contro devono soppesare i vantaggi dell'accresciuta produttività, sviluppo, e altre entrate dall'estero che ne derivano, che li aiutano a sostenere più agevolmente il carico degli investimenti.

Un'occhiata più attenta al crollo delle esportazioni di capitale suggerisce immediatamente la prudenza nell'addossare agli investimenti la colpa del deficit americano. Dopotutto i profitti sugli investimenti nel 1964 hanno raggiunto una media dell'undici per cento, mentre l'esodo di capitali finanzia solamente un terzo circa dei nuovi investimenti diretti il resto dei quali è finanziato dai profitti o con denaro reperito sul posto. Ciò serve a spiegare come mai nel 1964 le entrate degli investimenti diretti superarono di circa 1,3 miliardi di dollari l'esodo

di capitali, come mostra la tabella N. Anche se è vero che la comparazione tra i profitti di un anno precedente e l'esodo di capitale non è perfettamente simmetrica. Tuttavia è chiaro che l'esodo di capitali americani per investimenti diretti comincia subito a dare i suoi frutti in termini di altri profitti. In fin dei conti lo scopo di investire all'estero è quello di fare profitti. Alla lunga perciò si può presumere che gli investimenti all'estero siano un fattore positivo nella bilancia dei pagamenti americana.

TABELLA N

Investimenti diretti americani: entrate e fuga di capitale.
(milioni di dollari)

	Mondo		Europa occidentale		
	1964	1965 (a)	1964	(di cui petro- lio grezzo)	1965 (a)
Entrate ID	3.741	4.409	654	64	952
Fuga di capitali	2.376	4.082	1.342	389	1.806
Differenza	1.365	417	-688	-325	-844

(a) Prima metà dell'anno a tasso annuo.

Anche i dati della tabella N (entrate e fuga di capitale) sottovalutano il positivo contributo degli investimenti alla bilancia dei pagamenti americana. Non solo ci sono i diritti sulle licenze che aumentano le entrate delle case madri americane, ma la prova dei fatti fa anche pensare che la creazione di filiali all'estero aiuti la bilancia commerciale degli Stati Uniti. Come si vede nella tabella O quasi un quarto delle esportazioni americane sono destinate alle filiali americane all'estero, il che prova che queste lavorano una gran quantità di semilavorati e parti americane, oltre a sopportare esse stesse un ulteriore carico di esportazioni pure e semplici. L'unica difficoltà è che nessuno sa quante esportazioni dirette le filiali abbiano sostituito. Tutto ciò che si può dire è che il periodo in cui le esportazioni di capitale americano hanno spiccato il volo è stato anche un periodo in cui le esportazioni americane crescevano rapidamente. Abbiamo visto nel capitolo I che le filiali inoltre esportano una porzione del loro prodotto maggiore di quella dei concorrenti locali nello stesso ramo.

TABELLA O

Commercio estero e succursali estere degli Stati Uniti.
(milioni di dollari)

MONDO	1962	1963
a) Totale esportazioni americane	20.479	21.989
b) Esportazioni stimate verso le succursali estere	4.700	5.007
b) in % su a)	23 %	23 %

La prova conclusiva della bilancia dei pagamenti positiva tra le case americane e le filiali d'oltremare è fornita nella tabella P.

TABELLA P

Transazioni statunitensi con le filiazioni industriali statunitensi all'estero.
(milioni di dollari)

	Per tutti i paesi	Canada	Europa	America Latina
ESPORTAZIONI	3.221	1.694	728	510
Dividendi, interessi, profitti succursali	660	206	296	70
Diritti e tariffe	346	83	176	46
Totale recepito	4.227	1.983	1.200	626
IMPORTAZIONI	1.092	819	115	75
Esodo di nuovo capitale	716	101	364	148
Totale pagato	1.808	920	479	223
Surplus netto	3.197	1.063	721	403
	2.319			

Tuttavia se passiamo dal quadro complessivo a quello europeo la tabella N mostra che il flusso di capitale verso l'Europa ha facilmente sopravanzato l'aumento dei profitti da esso derivanti. È stato nei paesi sottosviluppati — come quelli dell'America Latina — che le rimesse hanno superato l'afflusso di nuovi capitali. In parte il quadro europeo rispecchia una particolarità della politica delle grandi compagnie petrolifere. La bilancia negativa di queste in Europa è il risultato di una deliberata politica di massimizzazione dei profitti in Europa e di accaparramento di quelli in Medio Oriente. Ma da parte europea si può anche sostenere che se vi è necessità di ridurre l'esodo di capitali per

investimenti, per ragioni di bilancia dei pagamenti, è qui che i freni andrebbero più saggiamente applicati.

Comunque non bisogna dimenticare, a proposito del deficit americano, un fatto di grande importanza: il deficit non è per nulla con l'Europa. Come mostra la tabella Q il grosso del deficit americano è con i paesi in via di sviluppo ai quali va la massima parte degli aiuti statunitensi. Per contrasto nel 1964 l'Europa occidentale ha visto crescere solo di 0,3 miliardi di dollari i suoi crediti in oro e dollari per transazioni con gli Stati Uniti; nei tre anni precedenti aveva un deficit nelle sue transazioni con gli Stati Uniti. Tuttavia essa ha accresciuto di 2,1 miliardi di dollari i suoi crediti in oro e dollari per transazioni con il resto del mondo. Una parte degli aiuti in dollari che gli Stati Uniti hanno fruttuosamente pompato nei paesi in via di sviluppo ha quindi preso la strada delle banche nazionali europee, ben impregnata del *surplus* che queste hanno con quei paesi. Ecco un'ulteriore conferma del fatto che il deficit americano è dovuto in larga misura alle spese che la posizione di responsabilità mondiale dell'America comporta, e che a tuttora l'Europa non divide completamente.

TABELLA Q

Bilancia con l'Europa occidentale e altre regioni.

(in miliardi di dollari)

	1961	1962	1963	1964
Aumento delle risorse in oro e dollari della Europa occidentale. Totale	2,7	0,5	2,0	2,4
Per transazioni con gli Usa	-0,6	-1,1	-0,1	0,3
Per altre	3,3	1,6	2,1	2,1
Aumento delle risorse in oro e dollari del resto del mondo. Totale	0,3	2,0	1,5	1,1
Per transazioni con gli Usa	2,9	3,2	2,7	2,4
Per altre	-2,6	-1,2	-1,2	-1,3
Dove va il capitale privato americano. Totale	-4,2	-3,4	-4,3	-6,4
Europa occidentale	-1,1	-1,3	-1,7	-2,1
Altri paesi	-3,1	-2,1	-2,6	-4,3
Dove va il capitale governativo Usa e le concessioni. Totale	-3,5	-3,8	-4,4	-4,4
Europa occidentale	0,2	0,2	-0,2	-0,6
Altri paesi	-3,7	-4,0	-4,2	-3,8

Molto piú esposto a critiche è il movimento del capitale americano a breve termine, che negli ultimi cinque anni si è dimostrato altamente volatile. Nel 1964 (v. tabella M) esso crebbe marcatamente (da 0,8 a 1,9 miliardi di dollari) mentre la misteriosa voce « errori e omissioni » che certamente è composta parzialmente col capitale a breve termine saliva oltre il miliardo di dollari — fino a portare la cifra netta dell'esportazione di capitale (piú errori) a 7,3 miliardi di dollari.

Ma ci sono pericoli anche nella scelta del capitale a breve termine quale capro espiatorio delle difficoltà dei pagamenti americani. Col salire delle esportazioni sale anche il credito bancario per finanziarle. I crediti bancari sono altresí connessi col crescere degli investimenti diretti. È sempre piú chiaro che le varie forme di esportazione di capitale americano sono in parte intercambiabili. Nel 1963-1964 le esportazioni di capitale sotto forma di investimenti in titoli precipitarono sensibilmente sostituite da una reviviscenza del prestito bancario. Nel 1965 il programma Johnson e la continua richiesta di credito negli Stati Uniti fecero tornare indietro in quantità massicce il denaro a breve termine. Ma le compagnie probabilmente private di parte dell'aiuto in precedenza prestato loro dalle banche aumentarono cospicuamente l'esodo dei loro capitali per investimenti diretti. È chiaro che un qualsiasi programma che voglia contenere l'esodo di capitale deve essere onnicomprensivo, elaborato in maniera da tagliare immediatamente ogni forma di esportazione di capitale.

Portata e significato dei problemi di bilancia dei pagamenti.

Come dunque si può rimediare al deficit degli Stati Uniti? Per quanto riguarda il commercio l'America si fa sempre piú concorrenziale. L'investimento diretto significa utili in un tempo relativamente ridotto. Alle responsabilità degli aiuti all'estero e delle spese militari bisogna pur fare fronte. E lo stesso esodo di capitali ha una parte importante nel risanamento dell'economia del mondo povero e sottosviluppato.

Prima di discutere i vari metodi per ripristinare l'equilibrio nel programma attualmente applicato dal governo americano ai movimenti di capitale ci sono tre domande da porsi: qual è la portata del deficit? Quali sono i rischi di un suo risanamento di contro alla possibilità di lasciarlo aperto? Che probabilità ci sono che il problema si risolva da sé?

Per quanto riguarda la prima domanda la formulazione ufficiale del Dipartimento del Commercio della bilancia dei pagamenti americana ha stabilito il deficit del 1964 in 3,6 miliardi di dollari. Ma è una formulazione assai strana. Nel deficit sono inclusi i prestiti bancari a breve scadenza concessi agli stranieri (nonché gli errori e le omissioni), e sono sufficienti a rendere conto del deficit; ma nel lato posi-

tivo si sono omessi i prestiti bancari a breve scadenza concessi agli Stati Uniti. Se tutti i paesi del mondo usassero questa formulazione tradizionale la comunità economica mondiale sarebbe in un pauroso deficit con se stessa. Al minimo la bilancia dei pagamenti americana può definirsi nella forma prudentissima proposta dal Bernstein per ovviare a questa stortura. Detta proposta di correzione pone il deficit americano per il 1964 in 1,5 miliardi di dollari invece dei 3,6 della formula precedente. Con la formula di Bernstein gli Stati Uniti avrebbero avuto un deficit molto tenue l'anno scorso. Nel 1965 potrebbero essere in attivo (però la vecchia formula denuncierebbe un deficit di 1,7 milioni di dollari).

Più in generale la necessità di un programma per ristabilire lo equilibrio è stata fortemente avversata da economisti come Charles Kindleberger, Walter Salant e Emile Despres. La loro argomentazione principale è che gli Stati Uniti non sono in deficit più di quanto lo sia una banca che prende in prestito a breve scadenza e concede mutui a lunga scadenza; piuttosto essi stanno adempiendo all'importantissima incombenza di fare i banchieri del mondo, costituendo la principale fonte di capitale a lunga scadenza. Il mondo sottosviluppato frattanto è disperatamente a corto di capitale; mentre gli europei sebbene stiano producendo una quantità di liquido o di risparmi a breve scadenza devono tuttavia, a causa delle tradizioni di inflazione e della inadeguatezza del mercato di capitale, poter contare sugli Stati Uniti per la trasformazione dei fondi a breve scadenza in fondi a lunga scadenza. In questa prospettiva è proprio una bilancia tipica tra gli Stati Uniti e l'Europa. Solamente in forza di una definizione che assimila il deficit esterno all'aumento di obblighi a breve scadenza (più la perdita in oro) si è venuto a creare il dubbio su una situazione che fondamentalemente è solida. Di fatto anno per anno la disponibilità netta va crescendo. Ogni interruzione del flusso di dollari sarebbe catastrofica per la crescita e per lo sviluppo. Donde, si sostiene, è meglio che le esazioni in oro aspettino, piuttosto che assottigliare quel flusso e in conseguenza rallentare il tasso di espansione della economia interna.

Questa analisi di una situazione senza precedenti è molto saggia. Ma se con essa si intende giustificare la continuazione dell'attuale sistema monetario internazionale, può divenire poco convincente. L'uso del dollaro come fonte principale di liquidità aggiunta può estendersi soltanto fino a che ciò non mina la fiducia, e la trasformazione di depositi a breve scadenza in mutui a lungo termine può essere praticata dalle banche solo con l'assistenza continua di una banca nazionale che presti le risorse definitive. Allo stesso modo il ruolo di banchieri degli Stati Uniti deve essere sostenuto da una nuova forma di liquidità accettata internazionalmente, la fede nella quale non rimanga scossa dalla connessione con un prolungato deficit.

Forse il giudizio piú leale sulla bilancia dei pagamenti degli Stati Uniti sarebbe di dire che basicamente essa è decisamente forte ma dispone di troppo poco liquido per potersi dire a suo agio nel presente. Gli Stati Uniti hanno un patrimonio straniero di 98 miliardi di dollari (di cui dieci miliardi a breve scadenza) piú una riserva aurifera di 14 miliardi di dollari, contro le rivendicazioni estere di oltre 57 miliardi. Ma di questi 57 miliardi piú di 31 sono impegni a breve scadenza — piú delle riserve aurifere compresi i crediti a breve scadenza dell'America stessa. Naturalmente non c'è alcuna possibilità quale che sia che gli stranieri tutti insieme pretendano da un giorno all'altro la conversione in oro dei 31 miliardi di dollari. Essi hanno bisogno dei dollari e conoscono la solidità della banca. Ma il solo fatto che la fiducia degli stranieri sia stata scossa deve costringere il banchiere ad abbassare la cresta (v. Appendice, tabella XVII).

Tuttavia potrebbe esservi una conseguenza favorevole. L'elemento piú volatile della bilancia dei pagamenti è stato il flusso dei fondi a breve scadenza. Una parte di questi, cioè i crediti concessi dalle banche, sono legati al commercio o possono comunque controllarsi. Il resto si sposta in relazione ai timori degli speculatori circa questa o quell'altra valuta e secondo le differenze del tasso d'interesse. Se le banche nazionali addivenissero a un accordo che eliminasse ogni timore di ritiri su vasta scala, e se le attuali iniziative per una politica di interesse piú armonica si dimostrano positive, l'esodo di fondi potrebbe essere arginato e nella bilancia dei pagamenti statunitense potrebbe ristabilirsi l'equilibrio. Frattanto però il Governo americano deve dar prova di prudenza. Un programma va applicato progressivamente.

Effetti del programma Johnson.

La coordinazione delle politiche dei tassi di interesse è piú presto detta che fatta. Si teme che ogni aumento che potrebbe esser utile per la bilancia esterna possa avere ripercussioni negative sull'andamento dello sviluppo e sul livello dell'occupazione. Negli Stati Uniti le conseguenze piú grosse potrebbero risentirsi non nella produzione in genere ma nel settore delle costruzioni dove il costo dei crediti è un fattore importante e gli effetti sull'occupazione, diretti o indiretti, potrebbero essere rilevanti. Infatti a Washington si è giunti alla determinazione di concedere un certo aumento del tasso d'interesse.

In ogni caso le dimensioni del deficit comunque lo si formuli sono esigue in rapporto alle dimensioni dell'economia statunitense; nulla sarebbe piú esiziale che rallentare una produzione e rovinare una resa potenziale di parecchi miliardi di dollari annui. Per cui ogni pro-

gramma deve cercare di isolare l'economia interna dagli effetti delle misure prese per ristabilire l'equilibrio della bilancia dei pagamenti.

La prima riforma da introdursi era la Interest Equalization Tax (Iet) (Imposta compensatoria dell'interesse, *N.d.T.*), sulla base del fatto che il minore tasso di interesse degli Stati Uniti provocava un'eccessiva domanda finanziaria dall'estero. Sicché sulle contrattazioni di titoli stranieri ancora non in mani americane fu imposto una soprattassa del 15 per cento. Ciò riguardava principalmente le nuove emissioni, ma anche l'acquisto di titoli particolari, finché costituissero meno del 10 per cento dello stock della compagnia in questione. L'esito immediato fu una sensibile riduzione dei prestiti all'estero, specialmente dopo l'annuncio che la imposta avrebbe avuto effetto retroattivo. Tuttavia quando i canadesi si accorsero che avevano brigato abbastanza e che sarebbero stati esentati, si precipitarono a chiedere prestiti per timore che le porte potessero essere richiuse in un secondo tempo. Sebbene gli investimenti europei in titoli americani siano molto più ampi di quelli americani in titoli europei questi ultimi erano saliti con continuità raggiungendo nella prima metà del 1963 il culmine di 222 milioni di dollari. Con l'introduzione della nuova imposta precipitarono bruscamente fino ai 9 milioni della prima metà del '64. L'effetto sulla borsa europea fu violento. Non c'erano margini per l'arbitraggio giacché la contrattazione dei titoli anche col procedimento della vendita sarebbe stata soggetta alla imposta. Così gli investitori americani si ritirarono da un mercato dove si sarebbero trovati in trappola.

Mentre la concessione di mutui veniva resa più difficile, il prestito bancario a breve e lunga scadenza crebbe di 1,5 miliardi di dollari nel 1963 e di 2,5 nel 1964; le quote maggiori erano richieste dal Giappone e dall'Italia (quest'ultima attraversava un periodo di congiuntura interna sfavorevole e si trovava in difficoltà con la bilancia dei pagamenti).

Circa il freno agli investimenti americani diretti l'imposta sortì l'effetto opposto. Essa favorì il controllo, in contrapposizione alla semplice partecipazione finanziaria, rendendo le ditte europee, per le quali era divenuto più difficile reperire denaro, tanto più ansiose di unirsi a un socio americano, il quale oltre tutto venne a trovarsi in vantaggio rispetto ai potenziali concorrenti europei per ogni rilevamento o impresa congiunta in Europa.

Il programma Johnson 1965 per la bilancia dei pagamenti si spinse molto più in là, a giudicare dalle apparenze, nel senso di precludere ogni scappatoia e di soddisfare l'esigenza di restrizioni indiscriminate. Alle banche fu chiesto di limitare il totale dei mutui in sospeso a un 105 per cento dei valori dell'anno avanti; e all'interno di detta cifra dovevano accordare la precedenza ai paesi sottosviluppati, al Canada, al Regno Unito e ai finanziamenti dell'esportazione. La richiesta del

Presidente fu formulata in un tono tale che non vi furono tracce di esitazione da parte dei cosiddetti « Volontari ».

A cinquecento grosse compagnie internazionali si chiese inoltre di migliorare la loro bilancia dei pagamenti servendosi di una gran varietà di metodi: maggiori esportazioni; ammassamento in patria delle disponibilità liquide; taglio degli investimenti diretti; reperimento sul posto del capitale locale. Questa volta il programma sortì effetti considerevoli, ma non sempre quelli previsti.

Per l'Europa i saldi liquidi delle compagnie furono in gran parte condotti in patria; le compagnie cominciarono a raccogliere capitale europeo su vasta scala.

Ma il programma non riuscì ad arrestare il crescere degli investimenti diretti americani. Nella prima metà del 1965 l'esodo di capitali — 2,1 miliardi di dollari — fu quasi quanto quello dell'intero 1964 (2,4 miliardi di dollari). In Europa le ditte americane prevenivano un aumento del 34 per cento delle spese per impianti e attrezzature, per la produzione del 1965. Il programma Johnson 1965 in altre parole contribuì a correggere la bilancia dei pagamenti americana ma lo fece in un modo — maggiori esportazioni; aumento della domanda sul mercato di capitale europeo — che urtò gli europei senza ridurre l'elemento che causava loro le maggiori preoccupazioni — « il Controllo Americano » della fetta più grossa dell'Industria.

Nel dicembre del 1965 perciò il Presidente inaugurò una terza fase della campagna governativa per la riduzione del deficit in conto del capitale. Avanzò una semplice, chiara richiesta alle 500 maggiori compagnie perché riducessero le loro esportazioni di capitale per investimenti diretti al livello del 1964 (un esodo di 2,4 miliardi di dollari). Trecento compagnie più piccole furono fatte rientrare nel provvedimento. Per i prestiti del 1966 alle banche fu dato un limite massimo del 109 % sul totale del 1964, un aumento leggero e ragionevole rispetto al limite del 1965.

L'appello del Presidente a tagliare gli investimenti diretti fu un tentativo evidente di tappare la grossa falla del programma 1965. In termini di bilancia dei pagamenti probabilmente funzionerà. La bilancia di capitale americana del 1966 potrà presentarsi migliore; il capitale per l'Europa potrà essere più esiguo del 1965. Ma che gli investimenti diretti diminuiscano è un'altra questione.

Può darsi che l'enorme incremento annuo degli investimenti diretti sia dovuto a qualche piano steso prima del Programma Johnson, e che nel 1967, se il Programma sarà mantenuto, gli investimenti in Europa regrediranno. Più verosimile tuttavia è un rallentamento dell'incremento. Le compagnie più grandi hanno assunto la ragionevole posizione che da una parte è loro dovere fare il possibile per raggiungere gli obiettivi di pagamenti, dall'altra, di farlo secondo modi che

abbiano il minimo effetto sui loro progetti di investimento piú vantaggiosi.

Sicché si è dimostrato impossibile difendere il mondo sottosviluppato dalle conseguenze del Programma Johnson. Ed effettivamente le conseguenze su questi paesi, già condannati a rimanere piú a lungo in povertà cronica perché mancano di cambio straniero, sono pesanti. I dati forniti dalle compagnie americane nel 1965 concernenti le spese future per stabilimenti e attrezzature nell'America Latina pronosticavano un sensibile calo. Si prevedeva che tali investimenti sarebbero saliti nel 1965 per scendere nuovamente nel 1966 al di sotto del livello del 1964. Nel 1966, mentre si prevede che gli investimenti nella lucrosa Europa saliranno, il totale degli investimenti americani all'estero dovrebbe calare. Le restrizioni americane hanno già colpito gli investimenti in Australia, Giappone e Canada.

Né si è dimostrato del tutto possibile esentare i paesi sottosviluppati dall'effetto del programma bancario. Alcune banche per ovviare alle restrizioni sono state prodighe nei prestiti nei primi due mesi del 1965; sicché si ritrovano ora con piccoli margini. Certune avevano addirittura esaurito la loro quota quando il Programma entrò in vigore. Si prevede che non tutte le banche raggiungeranno la quota, grazie alla nuova richiesta di prestiti all'interno degli Stati Uniti. Ma in certi casi i prestiti sono stati tagliati per tutto il mondo. Secondo alcuni banchieri il Programma ha causato difficoltà nel finanziamento del commercio di prima necessità con l'America Latina. Il pericolo di togliere l'olio alle ruote del commercio mondiale è illustrato da uno dei dati concernenti i prestiti bancari americani al Giappone. Grosso modo la metà è destinata a finanziare il commercio di paesi terzi, fra il Giappone e altri paesi asiatici.

Nelle relazioni tra l'Europa e gli Stati Uniti molte volte è parso che il Programma applicato in fasi successive aprisse nuove falle, mentre cercava di chiuderne di vecchie. La Interest Equalization Tax ha dimostrato una tendenza a favorire maggiori prestiti bancari e piú investimenti diretti. Il suo effetto sulle borse europee renderà piú difficile di prima la formazione di un mercato di capitale forte e indipendente. L'ordine alle filiali estere di chiedere i prestiti sul mercato locale tende a spingere in alto il tasso di interesse in Europa, incoraggiando con ciò un movimento pervertito del capitale a breve scadenza. Nel 1965 il differenziale d'interesse fu alto abbastanza da compensare l'uno e mezzo per cento di costo addizionale del prestito imposto dalla Interest Equalization Tax. Per quanto ancora al di sotto dei livelli raggiunti prima dell'imposizione della tassa gli investimenti americani in titoli stranieri si sono riavuti. Quel ch'è piú importante, gli investitori stranieri in titoli americani stanno riportando i loro fondi in Europa; nel secondo trimestre del 1965 si è avuto un ritiro

di fondi per complessivi 213 miliardi di dollari. I provvedimenti del Governo britannico (che agiscono in direzione opposta a quelli americani) hanno spinto ditte come la Ici a orientarsi verso il mercato americano, a dispetto della Iet. Oltre a ciò, dal momento che la bilancia dei pagamenti è una faccenda a due sensi, una discussione tra gli europei e gli Stati Uniti avrebbe potuto dimostrarsi più costruttiva di tutte le lagnanze che hanno accompagnato alcuni degli investimenti americani in Europa.

Un compito per l'Europa.

Innalzando il tasso di interesse gli Stati Uniti stanno accettando alcune medicine suggerite dai banchieri europei. Gli alti tassi di interesse in Europa sono dovuti sia a una lunga tradizione di inflazione che alla struttura del settore bancario nonché del mercato finanziario. Per cui il contributo dell'Europa all'armonizzazione delle politiche dei tassi di interesse non può realizzarsi da un momento all'altro.

Tuttavia i paesi europei potrebbero fare molto di più per incoraggiare l'esportazione di capitali. Se gli europei cercano un equilibrio con l'America in termini di investimenti industriali diretti ci sono le opportunità per investire di più negli Stati Uniti. Il Governo degli Stati Uniti sta facendo ora sforzi più grandi per attirare in America il capitale straniero. Le politiche regionali come il nuovo piano per l'Appalachia offrono agli investitori stranieri alcune delle attrattive offerte dalle politiche regionali europee. Nel vasto mercato americano le opportunità per le ditte europee che siano concorrenziali sono immense. Spesso nel passato sono mancati principalmente la conoscenza e il coraggio, per quanto naturalmente anche il capitale è stato in quantità ridotte.

L'eredità del passato ha anche inibito gli investimenti diretti in America. Il mondo degli affari tedesco ricorda ancora gli investimenti confiscati nel 1945. La concorrenza più tesa del mercato americano, con i suoi standards più elevati, può avere costituito un ulteriore *deterrent*. Ciononpertanto dato che il tasso di sviluppo dell'Europa è in rallentamento mentre quello americano aumenta, aumentano per gli europei le attrattive dell'investimento diretto negli Stati Uniti. Anche il Governo americano potrebbe fare qualcosa, non solo abolendo la legislazione federale restrittiva, ma incoraggiando anche gli stati nello stesso senso. Alcune leggi statali vietano la proprietà o la fondazione straniera nei settori bancario, della navigazione o delle comunicazioni. Una seria politica americana per incoraggiare gli investimenti diretti europei dovrebbe spazzare via siffatte restrizioni e dovrebbe altresì abolire ogni altra legislazione statale o federale che richieda agli investitori stranieri di finanziare le loro operazioni dall'estero.

Tuttavia in un mondo affamato di capitali sarebbe economicamente molto piú conveniente riequilibrare la bilancia esportando piú capitali nei paesi sottosviluppati. Ciò costituirebbe un rimedio ai danni che si genererebbero se le forniture di capitale americano al terzo mondo cominciassero a esaurirsi. Giacché l'attivo dell'Europa con i paesi sottosviluppati è una delle componenti del deficit dei pagamenti statunitense, una politica atlantica equilibrata esige che alle restrizioni americane sull'esportazione di capitali si contrappongano esportazioni di capitale europeo verso il mondo sottosviluppato molto piú cospicue.

Agli occhi europei la discriminazione nell'acquisto pubblico agisce anche come un potente *deterrent* all'investimento diretto. Se le ditte europee per esempio investono negli Stati Uniti e poi cercano di vendere apparecchiature elettroniche a scopi difensivi, si trovano colpite dall'*Act « Buy American »*, nuovamente rafforzato, il quale esige che le ditte straniere battano i concorrenti statunitensi almeno del 50 %. E anche cosí, si sostiene, pressioni da parte del Congresso possono far sí che le ordinazioni si dirigano in un altro senso. Recentemente un'importante ditta americana ha perso il contratto per un reattore nucleare perché era associata a una ditta tedesca.

Siffatte distorsioni probabilmente possono essere meglio trattate come parti di un piú vasto attacco alle barriere *on-tariff* agli investimenti commerciali. La « formula americana del prezzo di vendita » per esempio permette alle autorità doganali degli Stati Uniti di fissare tariffe arbitrarie sull'importazione di molti prodotti chimici, basandosi sul prezzo dei corrispondenti prodotti della concorrenza americana; una forma di protezionismo che può essere altrettanto esclusiva della imposta del Mercato Comune sulle importazioni agricole. Eppure quando agli americani si rimproverano tali ingiustizie essi possono senz'altro additare le equivalenti di parte europea. Che dire del contingentamento imposto dai tedeschi sul carbone americano, o della completa esclusione dello stesso dal mercato britannico? Quanti Governi europei aprono tutto il loro acquisto pubblico agli offerenti stranieri? La verità è che queste distorsioni possono eliminarsi soltanto con una prassi contrattuale che conduca in fine a un regolamento atlantico di buona condotta. Alcuni principi di detto codice sono stati fissati in *Partnership for Progress*¹. Ora c'è l'occasione per richiamarli nelle discussioni di Ginevra sul Kennedy Round.

Anche un'occasione nella forma di esperti di capitale per i paesi in via di sviluppo potrebbe avere un grosso effetto sulla configurazione dei pagamenti nel mondo. I francesi giustamente affermano che i loro « aiuti » alle comunità dell'Africa francese assorbono una porzione del loro reddito nazionale piú vasta di quella di qualsiasi altra

¹ Pierre Uri, *Partnership for Progress*, New York, Harper & Row.

nazione occidentale. I tedeschi stanno facendo piú che nel passato. Ma in entrambi i casi questi movimenti di capitale sono eccessivamente « legati » alle esportazioni francesi o tedesche, nel caso della Francia attraverso la zona del franco e il sistema del controllo del cambio, in quello della Germania tramite i crediti per l'esportazione. I paesi europei a quanto pare si assicurano che il grosso dei loro aiuti ed esportazioni di capitale ai paesi sottosviluppati ritorni indietro avendo assorbito una porzione della spesa effettuata con le esportazioni di capitale e gli aiuti americani. Tutto ciò contribuisce ad aumentare la tendenza statunitense a « legare » anche i loro aiuti.

Una soluzione logica e costruttiva sarebbe, per i paesi europei, permettere che le loro esportazioni di capitale ai paesi sottosviluppati siano piú liberamente spendibili negli Stati Uniti. Un sistema leale e ingegnoso per ottenere ciò sarebbe, da parte delle maggiori nazioni occidentali, concedere una parte stabilita e crescente dei loro aiuti sotto forma di un titolo internazionale pagabile in qualsiasi paese. A ciò si potrebbe connettere una riforma del sistema monetario internazionale che ormai non può aspettare piú a lungo.

Riepilogando, i provvedimenti americani unilaterali restrittivi non « cureranno » lo squilibrio del sistema dei pagamenti mondiale. Tale squilibrio è suscettibile di esser sanato soltanto con politiche atlantiche congiunte, che comportino una graduale armonizzazione dei tassi di interesse e delle politiche fiscali, nonché per mezzo di un ruolo dell'Europa molto piú ampio sia nelle esportazioni di capitale verso i paesi non-sviluppati sia nel finanziamento del commercio mondiale.

Riepilogo e conclusioni

Per quanto ancora parte relativamente piccola dell'investimento industriale europeo complessivo (tra il 4 e il 5 per cento nel 1964) gli investimenti americani in Europa vanno crescendo rapidamente; nelle industrie nuove dal nerofumo ai calcolatori, raggiungono proporzioni clamorose; è in queste che gli Stati Uniti sono stati all'avanguardia. Come ogni cagione di mutamenti, tali investimenti hanno provocato critiche, hanno turbato organizzazioni a carattere familiare, hanno denunciato problemi reali. Ma sarebbe autolesionistico per l'Europa privarsi di tanti benefici adottando politiche restrittive intese a lasciar fuori l'investimento americano. Il rimedio non è la restrizione ma una reazione positiva alla sfida. Inoltre, chi sia il proprietario importa meno di come si conduca l'azienda: si possono facilmente trovare delle norme per garantire che in ogni caso la ditta ospitata svolga pienamente la sua parte nell'economia del paese ospite, e al progresso di questo rimanga ancorata.

Il flusso di capitale americano verso l'Europa è in parte una risposta alle promesse del Mercato Comune. I problemi che ha denunciato sono in parte conseguenza del fatto che le possibilità della Comunità Europea non sono ancora pienamente attuate in una grandiosa adunata delle risorse europee, in ingegni e capitali. La risposta principale all'ansietà dell'Europa circa la posizione di controllo detenuta dalla potenza economica americana è di accelerare la formazione della unione economica europea, rafforzandola ulteriormente con l'ammissione della Gran Bretagna.

L'esame delle preoccupazioni europee ci ha condotti alle seguenti conclusioni, e proposte di riforme:

1. Dimensione e concorrenza.

Molti europei si preoccupano delle dimensioni dei concorrenti americani, temendo che la concorrenza ne possa riuscire « sleale ». Mentre è vero che le ditte americane in Europa tendono in media a essere alquanto piú grandi, e in certi casi (ma non in tutti) ad approfittare delle dimensioni, su questo divario si esagera, a parte il fatto che esso varia da industria a industria. In certi settori sarebbe utile una maggiore concentrazione, che sarebbe inutile in altri. Per esempio:

Nel settore chimico l'Europa possiede già delle ditte di statura « americana ».

In quello automobilistico quattro case, o gruppi, europee, sarebbero sufficientemente forti per competere in futuro con le filiazioni americane.

Nell'acciaio l'Europa non possiede ditte paragonabili dimensionalmente alla U.S. Steel Corporation. Ma non dovrebbe cercare di imitare questo esempio. Invece dovrebbe cercare di sviluppare una dozzina di grosse unità concorrenziali, fondendovi i vantaggi della concorrenza e della scala.

Nei carburanti l'abbondanza nel mondo è segno che non vi sono pericoli che le maggiori compagnie alterino artatamente i prezzi per tenerli alti. Piuttosto gli europei devono stabilire fino a che punto sono disposti a proteggere il carbone indigeno. Ma qui è il caso di assicurarsi che le maggiori forze in competizione sul mercato non si combinino.

È nell'ingegneria meccanica e nel settore alimentare che vi è il piú gran bisogno di concentrazione. Ma questa, nel settore alimentare, dipende a sua volta dalla prontezza con cui l'Europa è disposta ad accettare una rivoluzione sociale nelle campagne.

Generalmente parlando naturalmente nell'industria europea c'è bisogno di una superiore concentrazione per altre ragioni oltre quella di fare una buona concorrenza al presente alle ditte americane. Se le ditte europee devono mietere i benefici del Mercato Comune è necessario che spendano di piú per la ricerca e lo sviluppo, in collaborazione con le ditte americane e di altri paesi, sulla base di una associazione equilibrata. Il sistema per raggiungere il giusto grado di concentrazione non è quello di attenuare le norme per la concorrenza nella Comunità Europea, bensí quello di abolire gli ostacoli legali, migliorare le agevolazioni fiscali per i rilevamenti di aziende e le fusioni, e introdurre una legislazione delle industrie europee.

Nella tassazione, le distorsioni principali (quali il rifugio rappresentato dalla Svizzera) che incoraggiavano gli investimenti americani sono state rimosse. Nel campo delle barriere non-tariffarie, altra fonte

di preoccupazioni, la soluzione piú pratica è la creazione di un codice atlantico di buona condotta.

Gli europei non dovrebbero avere alcun interesse a indebolire l'opera delle leggi anti-trust, poiché queste rimangono l'unico controllo effettivo della concentrazione delle ditte americane, che è paventata dagli europei anche se vi sono casi in cui il timore di procedimenti anti-trust negli Stati Uniti ha fatto sí che le ditte cercassero sfoghi oltremare. Se si vuole eliminare le pratiche dolorose delle grandi compagnie sono necessarie regole di concorrenza piú forti, e alla fine una comune politica atlantica anti-trust fra una autorità europea preposta alla concorrenza e l'autorità anti-trust degli Stati Uniti. Detta autorità dovrebbe offrire garanzie contro: le ditte da battaglia e il *dumping*; la discriminazione nei prezzi; rilievamenti e fusioni d'azienda che compromettono gravemente la concorrenza; intese per « anelli di prezzi » e spartizioni tacite del mercato.

La vera garanzia per le piccole ditte europee contro una concorrenza « sleale » da parte di un vicino gigante è una autorità anti-trust che funzioni e assicuri il *fair play*.

2. Lo squilibrio tecnologico.

In due settori dell'industria, quello aero-spaziale e quello elettronico, le ingenti spese dello stato in America hanno influito sulle posizioni dei concorrenti, dando all'industria statunitense una supremazia che ha del drammatico. Il novanta per cento degli stanziamenti federali per la ricerca e lo sviluppo va a questi due settori. Nessuna sorpresa se ora i calcolatori americani dominano i mercati mondiali o se la industria aeronautica europea trova difficoltà di sopravvivenza.

Anche le esigue dimensioni dei mercati nazionali svantaggiano la industria aeronautica europea. La sua unica speranza di sopravvivenza è una riunione di tutte le risorse produttive, spese per lo sviluppo, ordinazioni. Anche nell'industria dei calcolatori si richiede uno sforzo europeo collettivo. Ma l'impressionante supremazia tecnologica della America è un promemoria per rammentare che i raggruppamenti europei possono fare i maggiori progressi mettendosi in società con ditte americane. Nei calcolatori il modello può essere la concorrenza tra diverse associazioni transatlantiche. Non è questo un campo nel quale l'Europa possa farcela da sola.

L'adunata di tutte le nuove risorse tecnologiche europee esige la creazione di una comunità tecnologica europea che comprenda la Gran Bretagna e integri la Comunità economica oggi esistente. Detta comunità metterebbe insieme le ricerche, armonizzerebbe i contratti di stato per lo sviluppo e incoraggerebbe l'ammassamento delle ordinazioni per

settori, come quello aeronautico, che esigono un acquisto pubblico su scala continentale. Essa tenterebbe anche di sviluppare una politica scientifica europea per garantire che le crescenti spese europee R e D vengano indirizzate nel migliore dei modi. Una associazione europea valida dovrebbe fare in modo di non duplicare le scoperte e i ritrovati già fatti o sviluppati negli Stati Uniti; dovrebbe battere campi nuovi cercando, tramite l'associazione, di massimizzare i vantaggi che all'Europa derivano dalle ricerche americane nonché quelli che l'America ne ottiene in cambio.

3. L'associazione nella compagnia internazionale.

Il tatto è una grande risorsa per gli investitori in un paese straniero. È importante impiegare la gente del luogo, consultare i Governi, e maneggiare con cautela questioni come la sovrabbondanza di manodopera. Ma lo sviluppo della compagnia mondiale esige una più basilare rivalutazione dei processi di *decision-making* e un più profondo apprezzamento delle aspirazioni degli esseri umani che lavorano su questi temi.

La gente vuole avere ovunque una parte nelle decisioni chiave delle ditte in cui lavora. Dovunque possibile si dovrebbe sviluppare nelle filiali la partecipazione finanziaria, concedendo al capitale locale una partecipazione all'impresa. Laddove si devono integrare le attività di diverse filiali, come nel Mercato Comune, è il caso di creare delle compagnie finanziarie europee per tutte le filiali, e in esse si potrebbero concedere quote agli europei.

Se questa soluzione è impossibile per una compagnia internazionale, immettere una piccola minoranza di azioni della casa madre sui mercati mondiali non è neppure sufficiente. I viali della carriera devono essere più accessibili in maniera che anche gli impiegati fuori dal paese madre abbiano la possibilità di arrivare in cima, anche nel consiglio di amministrazione. Ciò esige alcuni emendamenti alla legge federale americana.

4. I mercati di capitale.

Mentre l'investimento diretto americano in Europa è andato crescendo rapidamente gli europei hanno grossi investimenti in titoli negli Stati Uniti. Mentre le ditte europee incontrano difficoltà nel reperimento di fondi sul mercato di capitale europeo New York funziona da intermediario per gli investitori europei che mettono il loro denaro in imprese americane, di cui molte investono in Europa. Siffatti movimenti contrastanti sono in parte il risultato della debolezza del mer-

cato di capitale europeo, debolezza che svantaggia seriamente le ditte europee.

Se queste vogliono accedere ai capitali sul mercato a condizioni paragonabili a quelle degli americani, sono necessarie le seguenti riforme:

- Rimozione delle barriere tra i mercati di capitale europei.
- Una legislazione europea sulle compagnie che imponga una migliore divulgazione delle informazioni, e sia sostenuta da una Commissione Europea per la Borsa e i Titoli.
- Diminuzione delle restrizioni sugli investitori istituzionali.
- Una certa riduzione delle pretese dello stato sul mercato di capitali.
- Armonizzazione delle legislazioni e delle imposte pertinenti.

5. La bilancia dei pagamenti.

Gli investimenti diretti in Europa non sono la causa principale del deficit della bilancia dei pagamenti americana. Tale deficit esiste coi paesi sottosviluppati, ed è il risultato della massiccia spesa sotto forma di aiuti e stanziamenti militari. Ma l'esportazione di capitale privato è cresciuta rapidamente, opponendosi allo spettacoloso miglioramento della bilancia commerciale americana degli ultimi cinque anni. Un rallentamento dell'esodo di capitali verso l'Europa potrebbe quindi avere la sua importanza ai fini di un risanamento del deficit a breve scadenza. Ogni misura drastica intesa al risanamento tuttavia non può non condurre a un rallentamento dell'economia mondiale, se non si trova il modo di rimpiazzare il credito finora generato dai debiti americani. Il mondo sottosviluppato potrebbe risentirne per primo. La soluzione migliore per lo squilibrio dei pagamenti tra l'America e l'Europa non è l'interruzione da parte americana del fertile flusso; sibbene da parte europea una maggiore esportazione di capitale verso i paesi in via di sviluppo; l'Europa dovrebbe altresì fare in modo che i suoi aiuti a questi paesi fossero più ampiamente convertibili e spendibili negli Stati Uniti. La riforma del sistema monetario internazionale aiuterebbe l'Europa ad assumersi una parte del compito americano di banchiere del mondo.

Questo studio degli investimenti americani in Europa si è avviato come analisi economica. Ben presto è emerso che i veri problemi erano una questione di aspirazioni umane. Molti europei sono consapevoli dei benefici apportati dagli investimenti americani. La verità è che le due economie, perfino i due sistemi di vita, sono indissolubilmente legati. Ma molti europei si preoccupano anche di assicurarsi che il flus-

so degli investimenti americani non pregiudichi in definitiva le loro potenzialità, avviando una concentrazione del potere economico nelle mani degli americani. Non si tratta di ostilità; si tratta di fare dell'Europa un « partner » veramente pari, che un giorno possa fare quanto oggi fa l'America. E la soluzione sta nell'affrettare l'unificazione europea, dischiudendo così quella sorgente ancora intatta di potenzialità.

Appendice

TABELLA I

Investimenti americani diretti all'estero.

(milioni di dollari)

	1950	1957	1961	1962	1963	1964
TOTALE	11.788	25.394	34.667	37.225	40.686	44.343
Canada	3.579	8.769	11.602	12.133	13.044	13.820
America Latina	4.445	7.434	8.236	8.424	8.662	8.932
Europa	1.733	4.151	7.742	8.930	10.340	12.067
di cui						
Mercato Comune	637	1.680	3.104	3.722	4.490	5.398
Belgio-Lussemburgo	69	192	262	286	356	452
Francia	217	464	860	1.030	1.240	1.437
Germania	204	581	1.182	1.476	1.780	2.077
Italia	63	252	491	554	668	845
Paesi Bassi	84	191	309	376	446	587
Resto d'Europa	1.096	2.471	4.638	5.208	5.850	6.669
Regno Unito	847	1.974	3.554	3.824	4.172	4.550
Svizzera	25	69	388	553	672	944

Fonte: Dipartimento del Commercio.

TABELLA II

Investimenti stranieri diretti negli Stati Uniti.

(milioni di dollari)

	1950	1961	1962	1963	1964
TOTALE	3.391	7.392	7.612	7.944	8.363
Dal Canada	1.029	1.989	2.064	2.183	2.284
Dall'Europa	2.227	5.128	5.245	5.491	5.819
di cui					
Mercato Comune		1.558	1.675	1.728	1.841
Belgio		151	158	161	175
Francia		175	183	182	197
Germania		120	152	149	156
Italia		89	100	102	82
Paesi Bassi	334	1.023	1.082	1.134	1.231
Regno Unito	1.168	2.484	2.474	2.265	2.796
Svizzera	348	830	836	825	896

Fonte: Dipartimento del Commercio.

TABELLA III

Posizione degli Stati Uniti negli investimenti internazionali.
(miliardi di dollari)

	Totale mondiale		Europa occidentale	
	1963	1964	1963	1964
Stock aurifero degli S.U.	15,6	15,5		
Attività e investimenti all'estero Usa	88,3	98,7	24,8	27,8
di cui privati	66,5	75,4	17,0	19,5
A lungo termine	58,3	64,7	15,3	17,5
diretti	40,7	44,3	10,3	12,0
dollari all'estero & altre obbligaz.	8,1	9,2	0,8	0,8
partecipazioni alle imprese straniere	5,1	5,3	2,3	2,1
diritti bancari	2,8	4,1	1,0	1,7
Investimenti e diritti a breve scadenza	8,2	10,7	1,7	2,0
Crediti e diritti del governo americano	21,8	23,3	7,8	8,3
Totale patrimonio e investimenti esteri negli Stati Uniti	51,5	56,8	29,9	33,4
A lunga scadenza	22,8	25,0	16,2	17,7
diretti	8,0	8,4	5,5	5,8
titoli di società	12,5	13,8	9,3	10,2
Investimenti a breve scadenza e obbligazioni del governo americano	28,7	31,9	13,6	15,6

Fonte: Dipartimento del Commercio.

TABELLA IV

La parte americana degli investimenti in Europa e nel Canada.

	Investimenti in stabilimenti e attrezzature			
	1963		1966	
	Investim. Usa (milioni di dollari)	% sul tot. nazionale	Investim. Usa (milioni di dollari) ¹	% sul tot. nazionale ²
Canada	1.105	36,0	1.512	41,0
TOTALE EUROPEO	1.754	4,9	2.639	5,5
di cui				
Mercato Comune	993	4,0	1.507	5,5
Belgio	491	3,5	138	8,0
Francia	216	3,2	324	3,9
Germania Occ.	445	3,9	633	4,5
Italia	192	4,2	187	3,4
Paesi Bassi	91	5,0	224	11,2
Regno Unito	540	7,1	886	9,8

Fonti: « Survey of Current Business », settembre 1965; « Oecd Statistical Bulletin », gennaio 1965, per i dati nazionali.

¹ Stimato dalle compagnie.

² Congettura dell'autore.

TABELLA V

Afflusso in Europa del capitale americano in investimenti diretti.
(milioni di dollari)

	(a) Flusso di capitale netto									
	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964		
TOTALE	2.482	1.181	1.439	1.694	1.467	1.654	1.976	2.376		
Canada	718	421	409	471	297	314	365	250		
Europa	287	190	466	962	676	869	930	1.342		
Belgio	3	2	-3	10	15	27	35	73		
Francia	15	37	45	53	71	124	164	132		
Germania	75	24	77	133	94	248	215	273		
Italia	-2	25	21	55	79	35	120	203		
Paesi Bassi	6	18	32	31	11	51	53	106		
Totale Mercato Comune	96	106	171	282	270	485	588	787		
Regno Unito	172	63	190	589	188	170	124	207		
Svizzera	4	5	63	27	102	119	97	215		

Fonte: Dipartimento del Commercio.

segue TABELLA V

Afflusso in Europa del capitale americano in investimenti diretti.

(milioni di dollari)

	(b) Guadagni non ripartiti delle consociate							
	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964
TOTALE	1.363	945	1.081	1.266	1.046	1.198	1.507	1.417
Canada	357	279	393	389	284	371	533	498
Europa	294	238	258	363	314	292	513	410
Belgio	21	13	5	10	10	—7	28	13
Francia	34	39	23	48	28	33	40	56
Germania	39	57	52	76	70	42	63	16
Italia	10	5	12	14	5	2	5	—5
Paesi Bassi	12	—2	6	7	14	12	9	21
Totale Mercato Comune	116	113	99	154	127	81	145	102
Regno Unito	160	109	138	160	116	91	219	170
Svizzera	3	8	13	35	52	95	125	113

Fonte: Dipartimento del Commercio.

TABELLA VI

Spesa annua per investimenti negli Stati Uniti e all'estero, per settori principali dell'industria statunitense.
(milioni di dollari)

	1963			1964			1965 *					
	Totale	Usa	Estero	% tot. estero	Totale	Usa	Estero	% tot. estero	Totale	Usa	Estero	% tot. estero
Industria manifatt.	10.188	8.160	2.028	19,9	12.652	9.940	2.712	21,4	15.624	12.070	3.554	22,7
di cui												
Alimentare	1.102	970	132	12,0	1.217	1.060	157	12,9	1.352	1.170	182	13,5
Cartaria	854	720	134	15,7	1.106	940	166	15,0	1.343	1.130	213	15,9
Chimica	2.040	1.610	436	21,3	2.591	1.970	621	24,0	3.340	2.470	870	26,0
della Gomma	338	240	98	29,0	379	270	109	28,8	514	350	164	31,9
Metalli non-ferrosi	1.304	1.100	204	15,6	1.709	1.410	299	17,5	2.016	1.660	356	17,7
Macchinario non-elett.	1.570	1.240	330	21,0	2.055	1.640	415	20,2	2.584	1.990	594	23,0
Attrezzature trasporti	2.120	1.590	530	25,0	2.723	1.990	733	26,9	3.457	2.500	957	27,7
Macchinario elettrico	854	690	164	19,2	872	660	212	24,3	1.018	880	218	21,4
Mineraria e Petrolifera	6.247	3.960	2.287	36,6	7.036	4.550	2.486	35,6	8.074	5.140	2.934	36,3

Fonte: Dipartimento del Commercio.

* Stimati.

TABELLA VII

Spesa per stabilimenti e attrezzature negli investimenti diretti americani in Europa.

(milioni di dollari)

	1963	1964	1965 ^e	1966 ^e	*
Alimentare	29	26	25	25	2 %
Restante Europa	24	41	35	24	
Mercato Comune	7	11	19	12	1 %
Restante Europa	10	11	18	9	
Mercato Comune	82	123	153	180	17 %
Restante Europa	71	92	142	140	
Mercato Comune	26	26	35	30	3 %
Restante Europa	18	14	31	39	
Mercato Comune	45	64	52	38	4 %
Restante Europa	46	40	53	51	
Mercato Comune	173	184	289	353	25 %
Restante Europa	60	82	106	127	
Mercato Comune	99	46	53	63	5 %
Restante Europa	51	62	55	42	
Mercato Comune	155	151	314	362	33 %
Restante Europa	166	177	225	256	
Mercato Comune	51	52	54	38	5 %
Restante Europa	54	93	79	68	
Mercato Comune	607	682	993	1.100	
Restante Europa	500	611	744	755	
Mercato Comune	386	395	376	406	
Restante Europa	256	248	352	370	
Manifatturiera	2.251	2.983	3.821	3.809	* % manufatti.
Petroliфера	1.889	2.066	2.350	2.330	e == stimato dalle ditte.

TABELLA VIII

Performance delle esportazioni delle consociate americane all'estero.
(milioni di dollari)

	Mondo		Europa occidentale	
	1962	1963	1962	1963
a) Fatturato delle consociate manifatturiere all'estero	23.132	26.060	12.020	14.015
Esportazioni delle consociate manifatturiere all'estero:				
b) verso gli Stati Uniti	1.089	1.126	135	121
c) verso altri paesi	3.825	4.643	2.511	3.112
b) & c) in % su a)	21 %	22 %	22 %	23 %

Fonte: Dipartimento del Commercio.

TABELLA IX

Le cinquanta maggiori compagnie statunitensi.

(milioni di dollari, nel 1963)

Compagnia	Fatturato	Patrimonio	Profitto netto	Capitale investito
General Motors	16.494	10.784	1.591	7.121
Standard Oil (N.J.)	10.264	11.966	1.019	7.949
Ford Motor	8.742	5.948	488	3.717
General Electric	4.918	3.015	270	1.345
Socony Mobil Oil	4.352	4.659	271	3.156
U.S. Steel	3.599	5.139	203	3.379
Chrysler	3.505	2.123	161	920
Texaco	3.415	4.455	545	3.509
Gulf Oil	2.977	4.549	371	3.409
Western Electric	2.832	1.980	140	1.335
Dupont	2.584	2.970	472	2.449
Swift	2.473	609	17	394
Standard Oil (Ind.)	2.226	3.206	183	2.521
Standard Oil of California	2.202	3.544	322	2.872
Shell Oil	2.128	2.138	179	1.503
Westinghouse Electric	2.127	1.542	47	969
Bethlehem Steel	2.095	2.344	102	1.667
International Business Machines	2.059	2.373	290	1.591
International Harvester	1.957	1.561	68	1.009
Lockheed Aircraft	1.930	545	43	209
North American Aviation	1.867	671	41	265
National Dairy Products	1.838	796	54	507
Armour	1.810	454	16	215
Radio Corporation of America	1.779	1.129	66	530
Boeing	1.771	690	21	276
Goodyear Tire & Rubber	1.731	1.290	81	745
Union Carbide	1.668	1.832	160	1.124
Procter & Gamble	1.654	1.157	115	783
General Telephones & Electronics	1.443	2.746	105	1.204
General Dynamics	1.415	626	82	256
International Tel. & Tel.	1.414	1.469	52	592
Firestone Tire & Rubber	1.387	1.045	63	678
United Aircraft	1.281	574	21	297
Philips Petroleum	1.274	1.759	113	1.209
Sperry Rand	1.227	901	13	358
General Foods	1.216	658	78	454
Cities Service	1.213	1.586	77	898
Sinclair Oil	1.211	1.618	75	999
Monsanto	1.192	1.416	82	784
Continental Can	1.154	811	40	486
American Can	1.149	951	44	550
Continental Oil	1.147	1.462	87	836
International Paper	1.144	1.068	69	908
American Motors	1.132	440	37	273
Borden	1.118	551	35	336
Republic Steel	1.114	1.164	55	764
Eastman Kodak	1.106	1.170	144	854
Burlington Industries	1.094	696	40	387
General Tire & Rubber	1.084	556	34	236
U.S. Rubber	980	715	22	352

TABELLA X

Le cinquanta maggiori ditte europee.

(migliaia di dollari)

	Ditta	Nazion.	Settore	Ricavo		
				1963	1962	
1	Royal Dutch Shell	OL/R.U.	P	lordo escl. tasse	9.221.089 6.521.292	8.405.799 6.022.036
2	Unilever	OL/R.U.	Al. Chim.		4.297.513	4.135.911
3	British Petroleum	R.U.	P	lordo escl. tasse	3.233.440 2.171.680	2.981.160 2.010.680
4	National Coal Board	R.U.	C	netto lordo	3.171.280 2.424.000	2.489.200 2.517.760
5	Iri	I				
6	Nestlé	S				
7	Imperial Chemical Industries Ltd.	R.U.	Chim.		1.747.567	1.620.998
8	Philips	OL	E		1.722.099	1.529.000
9	Volkswagen	G	A		1.710.625	1.595.550
10	Fiat	I	A		1.491.200	1.262.400
11	Siemens	G	E		1.462.500	1.350.000
12	Electricité de France	F	E	lordo escl. tasse	1.430.221 1.335.224	1.256.431 1.042.730
13	Saint-Gobain	F	Chim.	totale	1.249.341	1.059.955
14	Cie Française de Raffinage	F	P	lordo escl. tasse	1.134.292 480.859	1.002.000 430.567
15	Faberfabriken Bayer	G	Chim.		1.110.000	1.004.000
16	Friedrich Krupp	G	Sid/Mecc.		1.062.503	1.040.000
17	British Motor Corporation	R.U.	A	lordo	1.058.400	871.122
18	Esso Petroleum Company	R.U.	P	lordo escl. tasse	1.039.564 600.359	990.214 570.013

segue

segue TABELLA X

19	August Thyssen-Hütte	G	Sid.		998.625	1.029.068
20	Daimler-Benz	G	A		952.250	898.750
21	Ford Motor Co.	R.U.	A		971.492	765.492
22	Hawker Siddeley	R.U.	Aeron/Mecc.	lordo	940.800	915.600
23	Mannesmann	G	Sid.		937.750	943.500
24	Farbwerke Hoechst	G	Chim.	lordo	935.500	865.000
25	Esso AG	G	P	totale	922.250	798.500
26	Charbonnages de France	F	C	lordo	922.250	943.082
27	Gelsenkirchener Bergwerke AG	G	C/P	lordo	903.000	827.000
28	Régie Renault	F	A		902.039	752.645
29	Gutehoffnungshütte Aktienverein	G			870.500	841.250
30	Finsidet	I	Sid.	lordo	851.686	843.846
31	Aeg	G	E	totale	846.750	778.000
32	Petrofina	B	P	lordo	840.000	716.000
33	Shell Française	F	P	lordo	822.969	754.101
34	Deutsche Shell AG	G	P	lordo	812.750	715.500
35	Badische Anilin und Sodafabrik	G	Chim.	escl. tasse	532.750	489.750
36	Rheinische Stahlwerke	G	Sid.	lordo	794.750	714.000
37	Guest, Keen and Nettelfolds	R.U.	Sid/Mecc.	totale	785.000	818.000
38	Adam Opel	G	A	lordo	771.515	687.599
39	Rhône-Poulenc	F	-/Chim.	lordo	767.250	566.250
40	VEBA-Vereinigte Elektrizitäts- und Bergwerke AG	F		lordo	757.748	659.712
41	Montecatini	G	-/C/E		749.250	724.250
42	Eni	I	Chim.	lordo	734.312	665.566
43	Salzgitter	I	-/P/Gas	lordo	728.000	572.160
44	Deutsche Unilever - Gruppe	G	C/Sid.		660.000	564.750
45	Citroën	G	C/Chim.		651.000	626.750
46	Tube Investments	F	A		646.749	557.423
47	Esso Standard (Francia)	R.U.	Sid/Al.	lordo	630.000	770.000
48	Hibernia	F	P		622.645	571.541
49	RWE-Rheinisch-Westfälisches Elektrizitätswerk AG	G	C/Chim.		610.500	521.500
50	Associated Electrical Industries	R.U.	E	lordo	606.000	537.500
			E	lordo	595.454	538.700

TABELLA XI

I giganti dell'industria automobilistica.

(milioni di dollari, 1963)

	Fatturato	Patrimonio	Profitti netti	Capitale investito	Profitti in % sul Fatturato	Dipendenti
USA						
General Motors	16.495	10.785	1.592	7.121	9,7	640.073
Ford Motor	8.742	5.949	488	3.718	5,6	316.568
Chrysler	3.505	2.123	162	921	4,6	120.447
American Motors	1.132	440	38	337	3,3	32.983
EUROPA						
Volkswagen	1.711	619	66			93.488
Ford	971					
Ford	528					
Totale Ford	1.499					
Fiat	1.491	1.246	37			128.324
Opel	767					
Vauxhall	414					
Totale General Motors	1.181					
EMC	1.058					
Daimler-Benz	952	1.535	26			90.206
Renault	902	425	27			98.450
Simca	371	459	0,2			63.429
Rootes	294					
Totale Chrysler ¹	665	307	5			4.500
Citroën	647	182	10			28.500
Peugeot	518	392	16			52.000
Leyland	479					

¹ La partecipazioine della Rootes è solo del 30 %, senza contratto.

TABELLA XII

I giganti dell'industria chimica mondiale in ordine di vendite.

(milioni di dollari, 1964)

	Fatturato	Patrimonio	Profitti Netti	Profitti in % sul Fatturato	Capit. Invest.	Dipenden.
Unilever	4.297	2.700	156	3,7		290.000
Dupont	2.584	2.970	472	18,3	19,3	100.468
Ici	1.747	2.931	113	6,4	na	143.421
Union Carbide	1.688	1.832	160	9,6	14,3	58.461
Procter & Gamble	1.654	1.157	115	7,0	14,8	34.000
Monsanto	1.192	1.416	82	7,0	10,6	48.133
Farbenfabriken Bayer	1.110	935	54	4,8	na	75.176
Dow Chemical	967	1.068	80	8,3	11,1	31.500
Allied Chemical	963	1.068	72	7,5	11,8	
Rhône-Poulenc	960	632	18	1,8	na	95.900
Farbwerke Hoechst	935	870	39	4,2	na	54.966
Basf	794	742	49	6,2	na	45.793
Olin Mathiesen	779	916	36	4,7	8,4	39.000
American Cyanamide	710	738	66	9,3	13,1	31.600
Saint-Gobain	678	575	10	1,4	na	21.677
Deere	639	689	49	7,0	na	24.584
Courtaulds	637	888	46	7,2	na	72.000
Aku	635	306	16	2,5	na	59.000
Totale compagnie europee (9)	11.739		501	5,7		
Totale compagnie americane (9)	11.176		1.128	10,1		

TABELLA XIII

I giganti del settore petrolifero americano.
(milioni di dollari, 1963)

	Fatturato	Patrimonio	Profitti netti	Capitale investito	Profitti in % su Fatturato	% su Capitale	Dipendenti
Standard Oil (N. J.)	10.264	11.996	1.019	7.949	9,9	12,8	147.000
Socony Mobil	4.325	4.659	272	3.157	6,2	8,6	79.700
Texaco	3.415	4.455	546	3.500	16,0	15,5	55.040
Gulf Oil	2.977	4.549	371	3.409	12,5	10,9	53.200
Standard Oil (Ind.)	2.226	3.207	183	2.522	8,2	7,3	38.334
Standard Oil (Calif.)	2.202	3.544	322	2.972	14,6	11,2	43.764
Shell Oil	2.120	2.139	180	1.503	8,4	12,0	32.191
Philips Petroleum	1.274	1.760	113	1.209	8,9	9,4	24.586
Sinclair Oil	1.211	1.618	75	999	6,2	7,5	20.163
Continental Oil	1.147	1.462	87	836	7,6	10,4	19.211

segue TABELLA XIII

I giganti del settore petrolifero europeo.

	Nazion.	Ricavi	Patrimonio	Profitto netto	Dipendenti
Royal Dutch Shell	R.U./O.I.	6.521	10.651	601	225.000
Shell Française	F	823			
Deutsche Shell AG	G	813			
Shell Italiana	I	390			
Totale Shell		8.457			
Bp	R.U.	2.171	3.143	232	60.000
Bp Benzin und Petroleum AG	G	503			
Totale Bp		2.674			
Esso Petroleum	R.U.	1.039			
Esso AG	G	922			
Esso Standard	F	622			
Esso Italiana	I	512			
Totale Esso		3.095			
Cie Française de Raffinage	F	1.134	598	35	15.500
Petrofina	B	840	873	32	15.900
Eni	I	728	2.059	1	59.843
Deutsche Erdöl AG	G	467	337	7	27.320
Sté Française des Pétroles	F	424	129	2	3.359
Gelsenberger Benzin AG	G	351			
Antar	F	319			
Mobil Oil AG	G	318			
Cie Française des Pétroles	F	310			

TABELLA XIV

Principali industrie elettriche europee e statunitensi.
(milioni di dollari)

Ditta	Nazion.	Ricavi	Patrimonio	Profitti Netti	Profitti in % sulle vendite	Dipendenti
General Electric	Usa	4.918	3.015	270	5	262.882
Western Electric	Usa	2.823	1.980	140	4	147.210
Westinghouse	Usa	2.127	1.542	48	2	115.170
Ibm	Usa	2.059	2.373	290	14	106.230
Radio Corporation of America	Usa	1.779	1.129	66	3	89.000
Philips Gloelampenfabrieken	Olanda	1.719	2.189	101	4	234.000
Siemens	Germania	1.462	1.312	28	1	98.450
Gen Tel. & Electronics	Usa	1.443	2.746	105	7	97.000
Intern. Tel. & Telegraph.	Usa	1.414	1.469	52	3	173.000
Aeg	Germania	847	655	18	2	125.000
Bendix	Usa	811	658	27	3	47.000
Honeywell	Usa	648	467	35	5	48.485
Ass. Electr. Industries	Regno Unito	595	665	12	2	95.000
Brown Boveri	Svizzera	586	566	7	1	76.456
English Electric	Regno Unito	585	499	12	2	74.000
Allis Chalmers	Usa	544	522	6	1	33.552
Rob. Bosch	Germania	560	217	10	2	75.000
Totale delle 11 compagnie Usa		19.113		1.055	5	
Totale delle 9 compagnie europee		7.298		212	2	

TABELLA XV

Produzione di macchinario.
(milioni di dollari)

Ditta	Nazion.	Ricavi	Patrimonio	Profitti Netti	Dipendenti
Ibm	Usa	1.925	2.112,3	241,4	81.500
General Dynamics	Usa	1.898	655,7	52,9	84.500
Intern. Harvester	Usa	1.837	1.627,2	60,2	102.200
Martin Marietta	Usa	1.195	554,4	45,4	55.000
Sperry Rand	Usa	1.182	873,0	24,4	103.500
Hawker-Siddeley	Inghilterra	915	715,0	15,2	127.000
Caterpillar Tractor	Usa	827	638,0	62,0	29.300
Borg-Warner	Usa	658	469,0	33,0	36.400
Singer	Usa	631	648,0	34,5	68.000
National Cash. Reg.	Usa	564	452,5	20,6	59.000
Massey-Ferguson	Canada	551	493,5	16,7	39.800
Deere	Usa	541	643,2	36,3	23.500
Fmc	Usa	506	370,9	26,1	18.800
Skf	Svezia	472	515,0	25,8	55.600
Th. Ramo Wooldridge	Usa	460	253,7	12,5	29.200
White Motor	Usa	446	271,5	12,0	15.400
Vickers	Inghilterra	432	558,0	17,1	57.600
Burroughs	Usa	422	379,0	9,5	37.400
Am. Mach. & Found.	Usa	415	386,3	22,6	16.700
Litton Industries	Usa	393	269,5	16,3	37.700
Shin Mitsubishi H.J.	Giappone	387	576,2	12,5	41.800
Kloekner-Humboldt-D	Germania	338	183,9	6,3	31.500
Babcock & Wilcox	Usa	330	285,1	20,9	20.000
Rolls-Royce	Inghilterra	305	312,3	5,0	44.500
Rockwell-Standard	Usa	293	173,9	16,6	11.800
Timken Roller-Bearings	Usa	277	249,8	25,1	19.600
Carrier	Usa	270	235,7	7,9	11.400
Combustion Eng	Usa	255	191,7	6,7	16.900
Totale		18.737			1.275.600

TABELLA XVI

Le principali industrie alimentari.

(milioni di dollari)

Ditta	Nazion.	Ricavi	Patrimonio	Profitti Netti	Profitti in % sulle vendite	Dipendenti
Unilever	R.U./Ol.	4.297	2.720	156,5	3,6	290.000
1/2 Unilever	R.U./Ol.	2.148	1.360	78,2		
Swift	Usa	2.472	609	17,1	0,7	52.400
Nestlé	Svizzera	1.852	300	66,3	3,5	84.700
Armour	Usa	1.838	456	16,3	3,7	89.000
National Dairy Products	Usa	1.810	798	54,0	2,9	46.432
General Foods	Usa	1.216	658	78,6	6,5	28.000
Borden	Usa	1.119	552	35,1	3,1	32.051
Corn Products	Usa	856	544	50,3	5,9	33.200
Wilson	Usa	700	149	7,3	1,0	16.881
George Weston	Canada	647	223	12,1	1,8	23.511
Campbell Soup	Usa	638	420	43,8	6,9	18.000
Coca Cola	Usa	637	483	52,4	8,2	18.894
Unigate	R.U.	605	236	9,5	1,5	38.000
Kf	Svezia	594	374	11,9	2,0	95.000
National Biscuit	Usa	578	311	33,8	5,9	29.300
Beatrice Foods	Usa	569	156	13,0	2,3	15.600
Canada Packers	Canada	545	96	5,3	1,0	13.000
Standard Brands	Usa	535	266	21,5	4,0	14.000
Rank, Hovis, MacDougall	R.U.	490	356	19,4	3,9	55.000
Continental Baking	Usa	476	147	8,8	1,8	25.955
Heinz	Usa	464	336	12,4	2,7	21.000
Tate & Lyle	R.U.	462	348	10,6	2,2	40.000
American Sugar	Usa	436	257	10,1	2,3	5.900
Associated British Foods	R.U.	434	244	13,1	3,0	60.000
Hygrade Food Products	Usa	425	56	0,6	0,2	8.500
Foremost Dairies	R.U.	403	152	6,1	1,5	10.768
Le 17 compagnie Usa		14.770		455,1	3,0	
Le 7 1/2 compagnie europee		6.989		293,4	3,2	
Le 2 compagnie canadesi		1.192		17,4	1,4	

TABELLA XVII

Il mercato europeo dei calcolatori.

(Stima delle quote delle varie compagnie nelle nuove installazioni nel 1964)

Ibm	62 %
Ict	9 %
Bull	7 %
Olivetti	2 %
Univac	2 %
English-Electric-Leo	3 %
Elliot Ncr	3 %
Zux	1 %
Varie	5 %

Indice del volume

pag. 5	Premessa
7	Introduzione
9	I. Un catalizzatore per l'Europa
35	II. L'atteggiamento dell'Europa
53	III. Il mito della dimensione
77	IV. Verso la concorrenza leale
93	V. Il divario tecnologico
113	VI. I mercati di capitale
119	VII. L'associazione tra le compagnie internazionali
129	VIII. La bilancia dei pagamenti americana
145	Riepilogo e conclusioni
151	Appendice

Lo spettatore internazionale

Bimestrale di politica estera, dell'Istituto Affari Internazionali - Roma

Direttore responsabile: Altiero Spinelli

Comitato di direzione: Francesco Compagna, Nicola Matteucci,
Umberto Serafini

Redattore-capo: Massimo Bonanni

Direzione e redazione: Istituto Affari Internazionali, Viale Mazzini 88,
Roma - tel. 315.892

L'Istituto Affari Internazionali (IAI) è stato costituito su iniziativa del Centro Studi della Fondazione Adriano Olivetti, dell'Associazione di cultura e politica « Il Mulino » e del Centro Studi « Nord e Sud », con il patrocinio della Fondazione Adriano Olivetti.

L'IAI, senza fini di lucro, promuove la conoscenza dei problemi della politica internazionale mediante studi, incontri, pubblicazioni e altri-menti, allo scopo di contribuire ad accrescere le possibilità di una evoluzione di tutti i paesi del mondo verso forme di organizzazione sovranazionale, verso le libertà democratiche, verso il progresso economico e la giustizia sociale (dall'art. 1 dello Statuto).

Prezzo di ogni fascicolo: Lire 500 (arretrato il doppio)

Abbonamento annuo: Lire 2.500. Sostenitore Lire 25.000.

Amministrazione: Società editrice il Mulino
Via S. Stefano 6, Bologna - tel. 277.800

Quaderni dello Spettatore internazionale

Sono usciti:

- I. L'America nel Vietnam, Il dibattito alla Commissione d'inchiesta del Senato americano, a cura di A. Benzoni**
- II. Introduzione alla strategia, del Generale Beaufre**
- III. La Nato nell'era della distensione, di E. Ceccarini, G. Calchi Novati, A. Benzoni, L. Calogero La Malfa**
- IV. Per l'Europa, Atti del Comitato per gli Stati Uniti d'Europa, a cura di J. Monnet**
- V. Investimenti attraverso l'Atlantico, di Christopher Layton**

I Quaderni sono inviati gratuitamente agli abbonati sostenitori dello « Spettatore internazionale ». I soci dell'Istituto Affari Internazionali possono richiederli con lo sconto del 50 %. Tutte le richieste vanno indirizzate alla Società editrice il Mulino. Su domanda invio contrassegno.

finito di stampare il 28 agosto 1967
presso l'azzoguidi società tipografica editoriale
via emilia ponente 421 b 40132 Bologna Italy

