

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI MODENA  
Facoltà di Economia e Commercio

---

GIOVANNI BONIFATI

# CHI PRODUCE DOVE

Paesi e imprese nell'evoluzione  
dell'industria mondiale dei trattori



Studi e ricerche dell'Istituto Economico, n. 9

## STUDI E RICERCHE DELL'ISTITUTO ECONOMICO

- N. 1 - Massimo Pivetti, *L'esportazione di capitali e l'efficacia delle misure coercitive.*
- N. 2 - Riccardo Parboni, *Il dollar standard: un'analisi del signoraggio americano negli anni settanta.*
- N. 3 - Riccardo Parboni, *Il sistema monetario europeo.*
- N. 4 - Fernando Vianello, *Osservazioni sul capitale fisso e sulle quantità negative di lavoro.*
- N. 5 - Sebastiano Brusco, Enrico Giovannetti, Werter Malagoli, *La relazione tra dimensione e saggio di sviluppo delle imprese industriali: una ricerca empirica.*
- N. 6 - Giancarlo De Vivo, *Note sulla teoria di Ricardo e Marx.*
- N. 7 - Massimo Matteuzzi, *Recenti questioni sull'imposizione degli incrementi di valore degli immobili: considerazioni di carattere economico-finanziario.*
- N. 8 - Andrea Ginzburg, *Struttura produttiva e commercio internazionale.*
- N. 9 - Giovanni Bonifati, *C'hi produce dove. Paesi e imprese nell'evoluzione dell'industria mondiale dei trattori.*
- N. 10 - Giorgio Fodor, *On the International Monetary Politics of a Near-great Power: the Troubles of France.* (Di prossima pubblicazione).
- N. 11 - Giorgio Fodor, *On when "the Gold Exchange Standard" was not the Gold Exchange Standard.*

Riproduzione elettrofotolito Stem Mucchi - Modena - Via Tabboni, 4  
Maggio 1982

## Indice

PREMESSA		7	
CAPITOLO	I	LO SFONDO TEORICO (I). LA VISIONE TRADIZIONALE	
	1.	Introduzione	9
	2.	Patterns di sviluppo	12
	3.	Modelli di industrializzazione	17
	4.	Il ruolo del risparmio	21
	5.	L'analisi del contenuto di importazione	24
	6.	La visione del processo produttivo	26
CAPITOLO	II	LO SFONDO TEORICO (II). COME "UNA COSA CONDUCE AD UN'ALTRA"	
	1.	Introduzione	30
	2.	Connessioni	31
	3.	Investimenti e sviluppo	33
	4.	Lo sviluppo come concatenazione di eventi interdipendenti	38
	5.	Una prospettiva di ricerca	41
CAPITOLO	III	IL PRODOTTO	
	1.	Le caratteristiche del prodotto	43
	2.	La domanda	44
	3.	Le imprese internazionali	46
	4.	La struttura dei costi	48
	5.	Le economie di scala e di integrazione verticale	52
	6.	La suddivisione del processo produttivo nella produzione di componenti	55
	7.	La concorrenza tra le imprese	57

CAPITOLO IV LA NASCITA DELL'INDUSTRIA

1. L'espansione del mercato interno	60
2. La concorrenza tra le imprese e il processo di concentrazione negli Stati Uniti	64
3. Il ruolo delle esportazioni nella prima fase dello sviluppo dell'industria americana	72
4. L'industria europea	76

CAPITOLO V MERCATI NON COMUNICANTI

1. L'emergere di nuovi mercati	79
2. Lo spostamento del centro dell'industria mondiale dagli Stati Uniti all'Europa	87
3. L'intensificazione del commercio tra i paesi della CEE	96
4. I paesi in via di sviluppo	101

CAPITOLO VI LE IMPRESE AMERICANE IN EUROPA

1. Nuove condizioni per l'espansione delle imprese	106
2. Il Regno Unito trampolino di lancio per l'espansione in Europa	111
3. L'entrata delle imprese americane in Francia	115
4. L'entrata delle imprese americane in Germania	118
5. Italia mercato impenetrabile	122

CAPITOLO VII L'UNIFICAZIONE DEL MERCATO EUROPEO

1. La formazione della CEE	126
2. La riorganizzazione internazionale della produzione delle grandi imprese e la specializzazione degli impianti europei nella produzione di componenti	128

3. La presenza delle grandi imprese americane in Europa a metà degli anni sessanta	138
4. L'espansione delle vendite delle grandi imprese americane in Europa	143

CAPITOLO VIII      NUOVI MERCATI NON COMUNICANTI

1. Brasile	153
2. India	158
3. Imprese internazionali e paesi in via di sviluppo	161

CAPITOLO IX      CONCLUSIONI

1. Imprese e paesi nel mercato internazionale	165
2. Le conclusioni del presente studio e la teoria del ciclo del prodotto. Il ruolo dei costi	171
3. Interdipendenza fra impianti di una stessa im- presa localizzati in paesi diversi	177

APPENDICE	181
-----------	-----

OPERE CITATE	191
--------------	-----



## PREMESSA

A un certo punto di questo libro ci si imbatte nella idea di Albert O. Hirschman secondo cui lo sviluppo economico è la storia di come "una cosa conduce a un'altra", fuori di ogni percorso predeterminato. Anche nella scrittura di un libro, e nella ricerca che vi trova espressione, è vero che una cosa conduce a un'altra. Così il presente studio, nato come una ricerca sulla produzione di trattori in Italia, si è allargato all'industria mondiale dei trattori, e da questa alle forze che governano la localizzazione internazionale della produzione e al sistema di interdipendenza fra paesi che deriva dalla divisione del lavoro fra impianti di una stessa impresa localizzati in paesi diversi.

Di qui è nata l'esigenza di fare i conti con la visione tradizionale di ciò che determina la composizione della produzione e dell'interscambio dei diversi paesi. E quindi, da un lato, con l'idea che tale composizione sia immediatamente e univocamente riconducibile allo "stadio di sviluppo" in cui ciascun paese si trova e, dall'altro, con la convinzione - profondamente radicata - che sia possibile istituire confronti significativi fra paesi limitando l'analisi all'ultimo stadio della produzione delle merci e prescindendo perciò dal diverso grado di completezza delle matrici inter-industriali. A ciò, e all'illustrazione di una visione alternativa, sono dedicati i primi due capitoli del libro.

Nei capitoli successivi si ripercorrerà la storia dello sviluppo dell'industria dei trattori nei diversi paesi, cercando di rintracciare le forze che, su un ampio arco di tempo, hanno determinato la progressiva redistribuzione geografica della produzione mondiale. L'analisi condurrà ad at



tribuire un ruolo di primo piano alla dinamica della domanda nei diversi mercati, alle misure di protezione dei mercati stessi e alla necessità, in cui le imprese internazionali si trovano, di aggirarle attraverso l'investimento diretto. Secondario risulterà invece il ruolo dei costi.

Si ricostruirà l'organizzazione internazionale della produzione - attraverso la specializzazione degli impianti nella produzione e nel montaggio di componenti - posta in atto dalle poche grandi imprese che in tutto il periodo controllano l'industria studiata. Il significato delle quote di mercato dei singoli paesi risulterà notevolmente ridimensionato sia da questa interdipendenza fra impianti localizzati in paesi diversi, sia anche dall'impressionante contrasto fra le profonde modificazioni intervenute in tali quote e la relativa stabilità delle quote di mercato delle imprese.

Alla cortesia del dottor Giorgio Sattanino della Fiat Trattori e del dottor Alberto Ogliandolo della Massey-Ferguson Italiana devo l'accesso a informazioni e dati di cui altrimenti non avrei potuto usufruire.

Per osservazioni e suggerimenti, desidero ringraziare Sebastiano Brusco, Andrea Ginzburg, Cristina Marcuzzo, Anna Simonazzi e Fernando Vianello che hanno letto e discusso in tutto o in parte il presente lavoro.

In momenti diversi, lo svolgimento della ricerca è stato facilitato dal contributo finanziario della Federazione Lavoratori Metalmeccanici di Reggio Emilia, dell'Università degli Studi di Modena e del Consiglio Nazionale delle Ricerche.

Modena, marzo 1982

## CAPITOLO I

### LO SFONDO TEORICO (I): LA VISIONE TRADIZIONALE

#### 1. Introduzione

L'espansione del commercio internazionale nel periodo successivo alla seconda guerra mondiale è stata accompagnata da una progressiva redistribuzione geografica della produzione mondiale e da profonde modificazioni nelle relazioni economiche fra i paesi. Un aspetto caratteristico di questo processo è rappresentato dalla crescente internazionalizzazione della produzione attuata dalle grandi imprese dei paesi industrializzati (1).

Finora il fenomeno è stato studiato, prevalentemente, da due punti di vista. Il primo è quello del comportamento delle imprese, di cui sono state fornite diverse interpretazioni. Le principali fra esse mettono in relazione gli investimenti diretti all'estero o con il superamento di barriere tariffarie nei confronti delle importazioni, o con la ricerca di vantaggi dal lato dei costi. I due aspetti - che

---

(1) L'espansione all'estero ha riguardato in primo luogo le imprese americane. La consistenza degli investimenti esteri diretti attuati da imprese americane dell'industria manifatturiera, che alla fine del 1950 ammontava a 3,8 miliardi di dollari, alla fine del 1960 era salita a 11,0 miliardi e dieci anni dopo aveva raggiunto i 32,3 miliardi. Alla fine del 1978 gli investimenti sono risultati pari a 74,2 miliardi di dollari. Cfr. Wilkins (1974) e Survey of Current Business (1979)

possono, naturalmente, essere compresenti - rinviano, l'uno, al problema dei mercati (2) e, l'altro, ai processi di ristrutturazione internazionale della produzione posti in atto dalle grandi imprese (3). E' stato anche osservato che una parte degli investimenti all'estero può essere spiegata in termini di reazione oligopolistica nei confronti delle imprese che per prime hanno spostato una particolare produzione fuori dei confini nazionali (4). Ed emerge comunque da tutte le analisi, sia pure con accenti diversi, che gli investimenti all'estero vanno considerati come uno dei principali strumenti di concorrenza sui mercati internazionali (5). Dal secondo punto di vista, quello delle conseguenze sulle bilance dei pagamenti, il ruolo delle grandi imprese con stabilimenti all'estero è stato studiato, in particolare, in relazione all'aumento delle importazioni americane dai paesi in via di sviluppo (6).

- 
- (2) Tentativi di stimare statisticamente la rilevanza della variabile "ampiezza del mercato" come determinante degli investimenti esteri diretti sono stati compiuti in relazione all'aumento degli investimenti americani nei paesi della Cee dopo la costituzione della Comunità. Cfr. Bandera e White (1968), Scaperlanda e Mauer (1969), Balassa (1966). L'ampiezza del mercato è risultata una discriminante significativa anche in riferimento agli investimenti esteri diretti nei paesi in via di sviluppo. Cfr. Root e Ahmed (1979).
- (3) Tra i primi a esaminare questi processi sono stati Adam (1971) e Helleiner (1973).
- (4) La tesi secondo cui gli investimenti esteri diretti possono essere spiegati in termini di "reazione oligopolistica" è stata sviluppata da Knickerbocker (1973).
- (5) Cfr. Hymer (1960), Hymer e Rowthorn (1970), Stobaugh e altri (1976).
- (6) Il contributo più significativo per questa analisi rimane quello di Haufbauer e Adler (1968).

Un aspetto che appare meno studiato - e che è quello che qui maggiormente interessa - riguarda la relazione che intercorre fra l'espansione all'estero delle imprese, con i connessi processi di redistribuzione della produzione mondiale, e la modificazione delle relazioni economiche e dei rapporti di interdipendenza fra i paesi. Più in particolare, viene lasciato in ombra il ruolo del commercio di componenti fra filiali di un'unica impresa localizzate in paesi diversi, conseguenza del proliferare degli impianti e della loro specializzazione nella produzione dei singoli componenti. Sebbene difficile da quantificare con precisione, questo fenomeno sembra molto rilevante. Secondo stime, circa un terzo del commercio mondiale è ormai imputabile alle transazioni che avvengono all'interno delle grandi imprese con stabilimenti in più paesi. E la quota sale, probabilmente in misura considerevole, se si considerano anche le transazioni derivanti da contratti di subfornitura e quelle connesse ad accordi di coproduzione e alla fornitura di servizi ingegneristici (7).

La scarsa attenzione dedicata al commercio internazionale di componenti fra gli stabilimenti di una stessa impresa - e, più in generale, al commercio internazionale di beni intermedi - appare riconducibile a un modo di vedere, ormai consolidato, secondo il quale un confronto fra paesi, adeguato all'analisi dei loro rapporti reciproci, può essere istituito sulla base degli aggregati della contabilità nazionale e della composizione della produzione finale per settori merceologici. Nelle pagine seguenti passeremo in rassegna i contributi più significativi a questo modo di vedere, cercando di ricostruirne le basi.

---

(7) Questa stima è contenuta in Vaitzos (1980). Cfr. anche Helleiner (1979).

## 2. Patterns di sviluppo

L'opinione secondo cui dall'evoluzione degli aggregati della contabilità nazionale è possibile individuare un insieme di caratteristiche che invariabilmente accompagna lo "sviluppo economico moderno" può essere fatta risalire alla opera di Kuznets, fin dai primi scritti dell'inizio degli anni trenta (8). Nella concezione di Kuznets, che ha esercitato un'influenza determinante nell'analisi economica successiva, lo sviluppo risulta identificato con l'esperienza dei paesi sviluppati, rilevata dalla analisi di aggregati contabili e considerata immediatamente generalizzabile (9). Lo sviluppo diviene così "un concetto essenzialmente quantitativo" e la distanza tra paesi sul cammino dello sviluppo economico moderno può essere misurata in termini della maggiore o minore presenza degli elementi che hanno caratterizzato l'esperienza dei paesi sviluppati.

---

(8) Cfr. Kuznets (1930) e Kuznets (1965).

(9) Lo sviluppo economico moderno - secondo Kuznets - è iniziato sul finire del diciottesimo secolo e coincide con l'esperienza di quei paesi che sono riusciti a trarre adeguate vantaggio dal potenziale rappresentato dalla tecnologia moderna. Questi paesi comprendono quasi tutta l'Europa Occidentale, gli Stati Uniti e il Giappone. Le caratteristiche che accompagnano l'esperienza di questi paesi - e che definiscono lo sviluppo economico moderno - sono l'elevato tasso di crescita del prodotto procapite e della popolazione; il passaggio dalle attività agricole a quelle extra-agricole e, successivamente, dal l'industria ai servizi; l'aumento della scala delle unità produttive; i processi di urbanizzazione. L'idea che tale esperienza sia immediatamente generalizzabile ha tutto il sapore di "una semplificazione terribile": cfr. Watzlawick, Weakland e Fisch (1974), capitolo 4.

(segue)

In una formulazione successiva - quella dei patterns di sviluppo, elaborata da Chenery (10), alla fine degli anni cinquant'anni - l'idea semplificatrice secondo cui l'esperienza dei paesi già sviluppati può essere estesa a tutti i paesi appare strettamente intrecciata con una visione dello sviluppo in base alla quale variazioni del reddito pro capite sono invariabilmente accompagnate, in tutti i paesi, da ben definite modificazioni del prodotto manifatturiero e dell'interscambio. Tale formulazione si fonda, da un lato, su una serie di relazioni mediante le quali la produzione è interamente ricondotta all'offerta dei "fattori della produzione" e, dall'altro, sulla supposizione che, tranne che per differenze nella dotazione originaria dei fattori, in tutti i paesi esistano condizioni simili sia dal lato dell'offerta che da quello della do

---

(segue nota (9) da pag. precedente)

La maggior complessità del processo di sviluppo che la generalizzazione effettuata da Kuznets tende a semplificare deriva in larga misura, come vedremo meglio in seguito, dai sistemi di interdipendenza tra paesi. Per quanto riguarda il significato dell'esperienza dei paesi sviluppati e, ancora, sulla possibilità di generalizzarla possiamo ricorrere all'aiuto di Marc Bloch, che ci ricorda che "anche il poliziotto più ingenuo sa che i testimoni non vanno necessariamente creduti sulla parola, salvo poi a non ricavare sempre da questa conoscenza teorica le debite conseguenze. Parimenti, da molto tempo ci si è resi conto che non si possono accettare ciecamente tutte le testimonianze storiche". Bloch ammonisce che anche quando si sia abbandonato un metodo che tende a riconoscere come autentiche solo le testimonianze simili e si riconosca alla conoscenza storica un carattere probabilistico, è necessario tener presente che "nella critica della testimonianza, quasi tutti i dadi sono truccati. Poichè delicatissimi elementi umani intervengono costantemente nel far pendere la bilancia verso una eventualità privilegiata". Cfr. Bloch (1978) pp. 81 e 114-5.

(10) Cfr. Chenery (1960). Vedi anche Chenery e Syrquin (1975).

manda. Più in particolare, Chenery suppone comuni a tutti i paesi:

- i) la conoscenza tecnologica;
- ii) i bisogni;
- iii) l'accesso ai mercati internazionali per le importazioni e le esportazioni;
- iv) l'aumento della quantità di "capitale" e di lavoro qualificato all'aumentare del reddito pro capite.

Va tenuto presente, per comprendere la quarta ipotesi, che in questa impostazione il reddito pro capite è funzione dell'offerta dei fattori e la distribuzione tra i paesi delle risorse naturali è data. Aumenti del reddito pro capite possono dunque aver luogo in seguito ad aumenti dei fattori "capitale" e lavoro qualificato (11).

Sono le ipotesi appena elencate che consentono di applicare a tutti i paesi - come fossero uno solo - la stessa serie di relazioni causali per spiegare il livello del reddito pro capite e la composizione della produzione e dell'interscambio. Eliminando la sostanza delle differenze fra i paesi, tali ipotesi eliminano il vero problema da spiegare: quali linee è lecito immaginare che seguiranno paesi diversi che intendano muoversi verso lo sviluppo. Esse inoltre, è rilevante sottolinearlo, tendono a oscurare il ruolo attivo, e fonte di differenze, del rapporto tra i paesi. Il riferimento al libero accesso ai mercati internazionali e alla comune conoscenza tecnologica appare, poi, in netto contrasto con la realtà. Basti pensare all'enorme potere di mercato raggiun

---

(11) Chenery distingue due casi: "Se tutti i paesi avessero la stessa dotazione pro capite di risorse naturali ... .. (Caso A)... con date risorse e un rapporto costante fra forze di lavoro e popolazione, un più alto prodotto pro capite potrebbe essere realizzato solo attraverso  
(segue)

to dalle grandi imprese sia nel settore delle materie prime che in molti rami dell'industria manifatturiera (12).

Un ruolo cruciale nell'eliminare le differenze tra paesi derivanti dal loro rapporto reciproco è svolto dalla trattazione delle importazioni come se fossero tutte importazioni di beni finali (13). Questo modo di trattare le importazioni - che, come vedremo, è direttamente riconducibile all'idea secondo cui il processo produttivo può essere analizzato in termini di offerta dei fattori - è importante nella argomentazione di Chenery, poichè consente di trascurare le "dispersioni" dal processo di sviluppo dovute al fatto che la produzione di certi beni e servizi provoca l'importazione di altri beni e servizi, piuttosto che il sorgere delle corrispondenti attività produttive all'interno del paese. E ciò contribuisce in modo decisivo alla supposta univocità della relazione tra aumenti del reddito pro capite, crescita differenziata dei settori industriali e composizione dell'interscambio.

---

(segue nota (11) da pag. precedente)

so un incremento del capitale e del lavoro qualificato ... Quando l'assunzione di uniformità di risorse sia abbandonata (Caso B) ... differenze nell'offerta totale di risorse naturali fra paesi implicano una corrispondente variazione del capitale e del lavoro qualificato richiesti per produrre un dato reddito pro capite".  
Cfr. Chenery (1960), pp. 627 e 628.

- (12) Circa le implicazioni del carattere oligopolistico dei mercati internazionali sulle relazioni tra paesi sviluppati e paesi in via di sviluppo cfr. Helleiner (1980).
- (13) Ciò deriva dalla mancata distinzione fra inputs prodotti all'interno e inputs importati, che si riflette nell'uso dei coefficienti "totali" di produzione (pari alla somma dei coefficienti diretti nazionali e di quelli di importazione). Le importazioni di beni intermedi, al pari delle importazioni di beni finali, sono trattate come componente negativa della domanda finale, autonoma.  
(segue)



Per quanto riguarda il processo di accumulazione, Chenery suppone che esso consista nel rendere disponibili le quantità di "capitale" e di lavoro qualificato necessarie alla produzione di un livello via via più alto di reddito pro capite. Questa definizione svolge un ruolo cruciale nell'equazione che fa dipendere la produzione dall'offerta dei fattori.

Queste brevi considerazioni sul modello dei patterns di sviluppo conducono, in primo luogo, a respingere come inaccettabilmente restrittive le condizioni che consentono di stabilire una relazione di generale applicabilità fra variazioni del reddito pro capite e mutamenti della composizione del prodotto manifatturiero e dell'interscambio. In secondo luogo, ed è questo che ora maggiormente interessa, esse consentono di mettere a fuoco due aspetti d'importanza strategica nella costruzione di tale relazione: la concezione del processo di accumulazione e il modo di trattare il contenuto di importazione della produzione nazionale. Il primo di questi due aspetti sarà analizzato nei paragrafi 3 e 4, con riferimento alla letteratura sullo sviluppo delle aree arretrate. Il secondo sarà preso in esame nel paragrafo 5, mentre nel paragrafo 6 entrambi saranno posti in relazione con la comune visione del processo produttivo cui sono riconducibili.

---

(segue nota (13) da pag. precedente)

mente dal sistema di relazioni interindustriali. Per una critica all'uso dei coefficienti "totali" di produzione cfr. Ginzburg (1981) in particolare pp. 17-22.

### 3. Modelli di industrializzazione

Una parte rilevante della discussione sullo sviluppo delle aree arretrate e sulla relazione tra sviluppo e struttura del commercio internazionale è stata condotta in stretta relazione con l'analisi dei problemi derivanti dalla crisi del modello di sviluppo economico internazionale del XIX secolo. Nelle sue linee essenziali, questo modello era fondato su una rigida divisione del lavoro tra paesi produttori di beni manufatti (il Regno Unito) e paesi produttori di beni agricoli e materie prime. Con l'emergere di nuove potenze industriali capaci di contrastare il Regno Unito sui mercati internazionali (14), e più tardi con l'esaurirsi dell'espansione della domanda mondiale di prodotti primari, che aveva favorito le aree periferiche, venne meno la possibilità di fondare l'ordine economico internazionale sulla specializzazione internazionale della produzione sotto la direzione del Regno Unito. Le spinte che ne derivarono all'industrializzazione di alcune aree periferiche, venivano considerate con preoccupazione nel Regno Unito per il timore di perdere importanti aree di sbocco delle esportazioni (soprattutto tessili) (15).

---

(14) La posizione del Regno Unito sui mercati internazionali peggiorò, tra la fine del XIX secolo e la prima guerra mondiale, sia a causa dell'agguerrita concorrenza delle esportazioni tedesche che per l'accresciuta autosufficienza industriale americana. Per un esame della situazione economica internazionale di quel periodo cfr. De Cecco (1979) capitolo II.

(15) Questi timori sono espressi in una Survey of Overseas Markets del Committee on Industry and Trade del 1925, citata in Maizels (1970), p. 2.

Diverso appare l'atteggiamento prevalente nelle analisi condotte dopo la seconda guerra mondiale, che cercano - in generale - di inserire il problema dell'industrializzazione delle aree arretrate all'interno del tentativo di riunificazione del mercato mondiale sotto la direzione degli Stati Uniti. A questa impostazione sembrano riconducibili i due modelli di industrializzazione delle aree arretrate che hanno ricevuto maggior seguito nelle discussioni del secondo dopoguerra, e che in qualche modo possono essere definiti come il "punto di vista ufficiale" sul problema del sottosviluppo.

Secondo il primo di questi modelli, l'industrializzazione dovrebbe essere indirizzata verso quelle attività manifatturiere nelle quali i paesi più poveri hanno maggiori possibilità di successo sui mercati internazionali. Attingendo a piene mani alla teoria della proporzione dei fattori di Heckscher e Ohlin, i sostenitori della industrializzazione per i mercati d'esportazione hanno argomentato che in special modo i paesi altamente popolati, disponendo di lavoro abbondante e a buon mercato, avrebbero dovuto specializzarsi nelle produzioni ad alto contenuto di lavoro rispetto al "capitale" e servire i mercati dei paesi industrializzati. In queste produzioni i paesi in via di industrializzazione avrebbero sostituito i produttori dei paesi industrializzati, i quali si sarebbero dovuti spostare su produzioni a più alto contenuto di "capitale" (16). A sostegno di questa tesi militava l'"importante" argomento che l'industrializzazione per l'esportazione non avrebbe richiesto modificazioni economiche e social

---

(16) Questo punto di vista è stato sostenuto con particolare forza in un rapporto del Gatt redatto da un gruppo di economisti. Cfr. Harberler, Meade, de Olivera Campos e Tinbergen (1958). Una posizione analoga era stata espressa anche da Lewis (1950).

li troppo radicali all'interno dei paesi in via di sviluppo, non essendo necessaria una redistribuzione del reddito a favore di classi sociali a più elevata capacità di consumo(17). La caduta della quota delle esportazioni dei paesi in via di industrializzazione sul totale delle esportazioni mondiali (18) e dunque la mancata realizzazione di questo modello di sviluppo, è stata attribuita alla deficienza della domanda proveniente dai paesi industrializzati (19) e/o a insufficienze dal lato dell'offerta riconducibili alla carenza di lavoro qualificato (20).

Il secondo modello di industrializzazione - che ha avuto largo seguito nel dibattito sui problemi dell'arretratezza e, più in generale, nella cultura economica - fa riferimento all'espansione del mercato interno. La discussione su questo modello è strettamente associata a quella sulla teoria dello sviluppo equilibrato. Di quest'ultima esistono due versioni, dovute l'una a T. Scitovsky e W.A. Lewis, e l'altra a P.N.

---

(17) Se ne fa cenno esplicitamente in Nurkse (1970) p. 43.

(18) La quota di mercato (percentuale delle esportazioni mondiali) dei paesi produttori di materie prime (esclusi i paesi produttori di petrolio) è diminuita dal 32 per cento nel 1928 al 24 per cento nel 1957. Cfr. Maizels (1970), p. 113.

(19) Tale deficienza è stata attribuita da un lato allo spostamento, nei paesi industrializzati, da produzioni a elevato contenuto di materie prime importate come quella tessile, a produzioni con un basso contenuto di importazione, e, dall'altro, alle politiche protezionistiche adottate dai paesi industrializzati. Tali politiche protezionistiche hanno riguardato prevalentemente il settore agricolo ma alla fine degli anni cinquanta alcuni paesi sviluppati, come Stati Uniti e Regno Unito, hanno adottato misure di protezione anche nei confronti di attività industriali minacciate dalle importazioni provenienti dai paesi in via di sviluppo. Cfr. Nurkse (1970) pp. 20-31.

(20) Cfr. Nurkse (1970) pp. 43-44.

Rosestein-Rodan e R. Nurkse (21). Scitovsky e Lewis sostengono che, per non incorrere in strozzature nel processo di sviluppo, è indispensabile evitare squilibri all'interno del settore industriale non meno che fra esso e quello agricolo. In breve, tutte le attività produttive necessarie alla nascita di un'industria dovrebbero sorgere contemporaneamente a essa. Rosestein-Rodan e Nurkse, invece, sostengono la tesi dell'equilibrio dal lato della domanda. Secondo questa tesi, ciò che è necessario superare per avviare lo sviluppo delle economie arretrate è la deficienza della domanda interna. Una singola industria non avrebbe alcuna possibilità di svilupparsi, poichè la domanda che essa da sola sarebbe capace di generare risulterebbe insufficiente ad acquistarne la produzione; il settore tradizionale (l'economia preesistente) è, dal canto suo, completamente stagnante e non può dare alcun contributo alla domanda. Affinchè la produzione possa creare un volume di domanda sufficiente ad acquistarla - e la legge di Say possa funzionare - è necessario, secondo questi autori, che siano avviate contemporaneamente più attività produttive capaci, insieme, di mantenere l'equilibrio tra produzione e domanda.

Le caratteristiche fondamentali dei modelli di industrializzazione elaborati durante gli anni cinquanta, cui abbiamo ora accennato, sembrano essere due. Nel paragrafo seguente le metteremo brevemente in evidenza.

---

(21) Cfr. Rosestein-Rodan (1943 e 1961), Scitovsky (1954), Lewis (1955) e Nurkse (1953).

#### 4. Il ruolo del risparmio

La prima caratteristica è legata all'idea stessa di sviluppo economico implicita in questi modelli. Si faccia riferimento all'industrializzazione per i mercati esteri o a quella connessa all'espansione del mercato interno, l'immagine che viene offerta del processo di sviluppo prescinde radicalmente dalle concrete condizioni economiche e sociali dei paesi arretrati. Lo sviluppo di un'economia arretrata è fatto, in realtà, coincidere con la nascita di una nuova economia, completamente scissa da quella preesistente. Questa visione "assolutamente dualistica" dello sviluppo economico, oltre che al tentativo di "aggirare l'ostacolo" costituito dal fare i conti con la sconcertante povertà e inefficienza delle economie arretrate (22), può essere ricondotta - come sarà messo in evidenza più avanti - alla visione stessa del processo produttivo implicitamente adottata dagli autori che vi aderiscono. Un aspetto paradossale di questo modo di vedere - come è stato notato da Hirschman (23) - è che, mentre si sostiene che un'adeguata spinta iniziale (big push) dovrebbe mettere in moto lo sviluppo, questa possibilità richiede una serie di capacità, in primo luogo di capacità imprenditoriali, che non sono rintracciabili in un'economia che - attanagliata nel circolo vizioso del sottosviluppo - nei modelli stessi è raffigurata come assolutamente stagnante e indifferente al cambiamento e, dunque, incapace di esprimere l'insieme delle capacità richieste per uscire dalla morsa della povertà.

---

(22) Cfr. Hirschman (1958) p. 52

(23) *ibid.* pp. 51-53 e 55-57

Mentre falliscono come teorie dello sviluppo, se questo ultimo è definito come "processo di cambiamento da un tipo di economia ad un altro, più avanzato" (24), i modelli in esame poggiano - questa è la seconda caratteristica rilevante del "punto di vista ufficiale" sui problemi del sottosviluppo - su una struttura analitica che assegna al risparmio il ruolo di principale determinante dell'accumulazione. Nella versione di Lewis (25) certamente la più nota e quella che ha avuto la maggiore influenza sulla cultura economica, ciò che conta nel processo di accumulazione - e che è dunque necessario mantenere elevato - è il risparmio del settore industriale dell'economia che è fatto coincidere con i profitti del settore stesso. Intorno a questa idea Lewis costruisce il noto modello, nel quale alti profitti nel settore industriale sono ottenibili ogni volta che un aumento della domanda di lavoro esercitata da tale settore può essere soddisfatta a salari stabili da un'offerta illimitata di lavoro proveniente dal settore tradizionale (il settore agricolo). In queste condizioni un'espansione del settore industriale è accompagnata da un aumento dei profitti, e con essi del risparmio che, (se) investito, conduce a una ulteriore spinta all'accumulazione. L'unico limite che questo processo può incontrare è rappresentato da un aumento dei salari nel settore agricolo tale da colmare il divario salariale tra esso e il settore industriale. La conseguente interruzione del flusso di lavoro dall'uno all'altro settore finirebbe col tradursi in una pressione sui salari industriali e in una conseguente depressione dei profitti, del risparmio e quindi dell'accumulazione.

---

(24) Ibid., pp. 51-52.

(25) Cfr. Lewis (1954) ristampato in Agarwala e Singh, eds, (1958).

Coerente con questa concezione, secondo cui i risparmi determinano lo sviluppo, Lewis afferma che "il fatto centrale della teoria dello sviluppo economico è di capire il processo attraverso cui una comunità che precedentemente risparmiava il 4 o il 5 per cento o meno del suo reddito nazionale, si converte in un'economia dove il risparmio volontario sale al 12 o al 14 per cento del reddito nazionale". In questa prospettiva, il fattore decisivo nel determinare l'avvio del processo di sviluppo diviene una redistribuzione del reddito "a favore delle classi risparmiatrici" (26).

L'idea che il risparmio sia la leva fondamentale della accumulazione è stata suggerita anche da quella particolare lettura, da manuale, della cosiddetta "equazione di Harrod-Domar" che conduce ad affermare che "lo sviluppo economico può essere visto come una funzione della propensione marginale al risparmio e del rapporto capitale/prodotto" (27). Questa formulazione, mentre ha alimentato una formulazione incredibilmente semplificata dello sviluppo, in cui tutto il problema è di combinare nel modo più appropriato due sole variabili, stravolge il significato dell'equazione, che è quello di descrivere non ciò che avviene dati i valori delle due variabili, ma - sia pure con accentuazioni diverse fra Domar e Harrod - ciò che deve avvenire per mantenere il sistema in condizioni di equilibrio di lungo periodo (28).

Ragionare in termini di propensione al risparmio e di rapporto capitale/prodotto ha rappresentato a lungo il modo canonico di affrontare il problema dello sviluppo delle aree

---

(26) Ibid., pp. 416 e 417.

(27) Cfr. per esempio Kindleberger e Herrick (1977) p. 46.

(28) Cfr. Harrod (1948) e Domar (1946).



arretrate. "Divenne un articolo di fede - ha osservato Hirschman - ... che lo sviluppo dipendesse criticamente dall'iniezione di un adeguato ammontare di capitale, nazionale o estero. Una generazione di pianificatori e di amministratori degli aiuti esteri ha creduto nella realtà e manovrabilità della propensione al risparmio e del rapporto capitale/prodotto, ed essi hanno mantenuto questa fiducia per un periodo di tempo sorprendentemente lungo per la buona ragione che la rappresentazione del mondo in termini di quei concetti era essenziale al loro status di esperti" (29).

##### 5. L'analisi del contenuto di importazione

Veniamo ora al secondo dei due punti indicati alla fine del paragrafo 2: l'analisi del contenuto di importazioni della produzione nazionale. In tutte le analisi giocate sul confronto fra paesi - come quelle che mettono in relazione industrializzazione, o stadi dello sviluppo, e commercio internazionale - le importazioni di beni intermedi vengono trattate, non diversamente dalle importazioni di beni finali, come una componente negativa della domanda finale, piuttosto che come una "dispersione" dal sistema delle interdipendenze settoriali dell'economia nazionale. Da tali "dispersioni" si prescindono anche negli indici di specializzazione internazionale generalmente utilizzati nell'analisi dei vantaggi comparati goduti dai singoli paesi e degli spostamenti (quasi sempre attribuiti a una redistribuzione dei vantaggi comparati) da produzioni definite tecnologicamente meno avanzate ad altre de-

---

(29) Cfr. Hirschman (1977) in Hirschman (1981), p. 61.

finite tecnologicamente più avanzate (30).

Questo modo di procedere trascura il legame che esiste fra l'importazione di certi beni e la produzione di altri, venduti sul mercato interno o commerciali internazionalmente, e - "fermandosi", per ciascun bene, all'ultimo stadio della produzione - non consente di effettuare confronti significativi tra paesi allo scopo di individuare patterns di produzione o relazioni tra sviluppo industriale e specializzazione internazionale. Non ha molto senso, per aiutarci con un esempio, il confronto tra la produzione e le esportazioni di automobili degli Stati Uniti e quelle dell'India a prescindere dal diverso grado di lavorazione delle importazioni direttamente e indirettamente incorporate nelle automobili che escono dagli stabilimenti dei due paesi. Diverso è infatti, in paesi diversi, il grado di completezza della matrice interindustriale e diverso è dunque il grado di autosufficienza, che si riflette nel grado di lavorazione dei beni importati.

---

(30) Come è noto, gli indici di specializzazione più spesso utilizzati sono due:

$$IT_{ij} = \frac{X_{ij} - M_{ij}}{X_{ij} + M_{ij}} \quad \text{e} \quad EP_{ij} = \frac{X_{ij}}{\sum_j X_{ij}} / \frac{\sum_i X_{ij}}{\sum_i \sum_j X_{ij}}$$

dove: X sono le esportazioni, M le importazioni, j l'indice relativo ai paesi e i l'indice relativo ai prodotti. Entrambi gli indici, proposti da Balassa (1965), sono considerati una misura del grado di specializzazione del paese j nel prodotto i. Il primo è il saldo commerciale normalizzato con il valore complessivo dell'interscambio, il secondo è la quota di mercato del paese j nell'industria i rapportata alla quota di mercato del paese j nel commercio mondiale di manufatti. Quest'ultimo indice è noto come indice dei "vantaggi comparati rivelati".

Discutendo del rapporto tra industrializzazione, sviluppo economico e commercio internazionale non sembra perciò lecito considerare i beni quali emergono dallo stadio finale della loro produzione e stabilire, su questa base, confronti fra paesi dotati di strutture produttive dissimili. Occorre, invece, ragionare in termini di settori verticalmente integrati, così da individuare, per ciascuno stadio della produzione, gli inputs importati e quelli prodotti all'interno.

## 6. La visione del processo produttivo

L'ultima osservazione rimanda alla necessità di adottare un diverso quadro di riferimento entro cui collocare l'analisi dei processi di redistribuzione della produzione mondiale e delle modificazioni delle relazioni economiche tra i paesi. Prima di passare all'esposizione di un contributo in questa direzione, proveniente da una visione alternativa del processo di sviluppo, è utile tirare le fila del discorso condotto fino a questo punto. Un modo è forse quello di rendere esplicita la comune premessa cui sono riconducibili sia i modelli di sviluppo economico di cui si è discusso nei paragrafi 3 e 4, sia la trattazione delle importazioni come se fossero tutte importazioni di beni finali. Tale premessa riguarda l'analisi stessa del processo produttivo, che viene condotta in termini di una funzione della produzione che mette in relazione il prodotto con "fattori della produzione", dati e pienamente impiegati. Solo all'interno di questa posizione teorica - che, come è noto, si è affermata in netto contrasto con la visione "circolare" del processo produttivo propria de

gli economisti classici e di Marx - è possibile rintracciare la nozione di "capitale" come "fattore della produzione" e l'idea, che sta alla base dei modelli di sviluppo cui ci siamo riferiti, secondo cui lo sviluppo consiste nell'accrescimento del "capitale" attraverso il risparmio.

Su un altro fronte, quello della teoria del commercio internazionale, questo indirizzo teorico ha condotto a considerare la specializzazione internazionale come il modo migliore di utilizzare le risorse di cui un paese dispone. Data la curva delle possibilità produttive, il paese dovrebbe specializzarsi, secondo il modello Heckscher-Ohlin, nella produzione dei beni che richiedono un impiego relativamente maggiore di quei "fattori" di cui il paese dispone in abbondanza rispetto al suo partner nello scambio (nel caso semplice, ma canonico, in cui lo scambio avvenga tra due paesi soltanto). Nella mancata distinzione tra beni finali e beni intermedi nella trattazione delle importazioni è difficile non vedere un riflesso della concezione del processo produttivo come "un corso a senso unico che porta dai fattori della produzione ai beni di consumo" (31) e, più in particolare, della funzione della produzione impiegata nella teoria ortodossa del commercio internazionale. L'idea di fondo di questa teoria è infatti che i beni commerciati internazionalmente sono tutti di consumo finale, prodotti con il solo ausilio dei fattori originari di cui il paese è dotato e che sono considerati non commerciabili tra paesi (32).

---

(31) cfr. Sraffa (1960), p. 121.

(32) Ammettere la possibilità che i beni intermedi siano commerciati internazionalmente dà luogo, in generale, a uno spostamento della curva delle possibilità produttive e a un mutamento dei patterns di specializzazione. Cfr. McKenzie (1953-1954), pp.177-180. Melvin (1969) ha mostrato  
(segue)

Le considerazioni, seppur brevi, contenute in questo paragrafo ne suggeriscono una ulteriore circa il carattere dell'analisi implicita nei discorsi che tendono a stabilire una relazione tra aumento del reddito pro capite e modificazioni della composizione del prodotto nazionale e dell'interscambio. Tale relazione, come forse ora appare chiaro, si fonda su una serie, piuttosto lunga, di nessi causali (33) attraverso cui dall'offerta dei "fattori della produzione" si fa discendere il reddito pro capite e la specializzazione internazionale, cioè il tipo di beni prodotti e scambiati sul mercato internazionale. La modificazione dell'offerta dei fattori, e segnatamente l'aumento delle risorse destinate all'accumulazione, conduce a un aumento del reddito e a una modificazione della composizione dell'interscambio. Il passaggio attraverso gli stadi dello sviluppo, e più in generale lo sviluppo stesso è, all'interno di questa impostazione, il risultato obbligato di questa serie di nessi causali. Questo modo di ragionare in termini di nessi causali univocamente predefiniti ed esaustivi, mentre non appare ben fondato e costringe l'analisi lungo il sentiero arido in cui tutto è già noto, rappresenta anche la forza del ragionamento. Se accettato, nel caso della teoria dei patterns di sviluppo, esso consente di guardare alle modificazioni nella composizione della produzione e dell'interscambio come sicura indicazione

---

(segue nota (32) da pag. precedente)

che il commercio di beni intermedi può ridurre i vantaggi di cui un paese potrebbe godere se fossero commercializzati solo beni di consumo finali. Per ulteriori contributi su questo argomento cfr. Amano (1966), McKinnon (1966) e Warne (1971).

(33) Sulle "lunghe linee di ragionamento deduttivo", proprie delle teorie marginali cfr. Garegnani (1981), p. VIII.

di modificazioni nel grado di sviluppo dei paesi. Al fondo della impostazione teorica che conduce a questo uso dei nessi causali, si trova l'opinione secondo cui il processo economico - ma più in generale anche quello sociale - consiste, in ultima analisi, in una serie di atti economizzanti attraverso cui si utilizzano (rispetto a uno scopo) le risorse scarse di cui il paese dispone.

E' questa visione del processo produttivo in termini di nessi unidirezionali che conduce, da un lato, a considerare ogni fenomeno di mutamento - connesso al processo di sviluppo, alla localizzazione della produzione o all'espansione (o contrazione) del commercio di un paese - come un fatto largamente prevedibile, il cui verificarsi può essere dedotto da poche generalissime premesse teoriche e, dall'altro, a pensare in termini di "fattori della produzione", e a non distinguere fra beni finali e beni intermedi. (Questa mancata distinzione - sia detto per inciso - non si trova solo nella trattazione delle importazioni, ma è presente in tutte le analisi che, ispirandosi alla visione per stadi di sviluppo, utilizzano gli aggregati della contabilità nazionale o le produzioni di singole industrie allo scopo di istituire confronti tra paesi). Si perde così la percezione del l'interdipendenza fra le diverse attività produttive e dei suoi riflessi sullo sviluppo economico. E si perde altresì il senso della complessità del reale e, in particolare, del l'interazione tra l'attività produttiva e le condizioni sociali entro cui essa si sviluppa.

Ma il recupero di questi elementi richiede l'adozione di una visione alternativa del processo di sviluppo.

## CAPITOLO II

### LO SFONDO TEORICO (II): COME "UNA COSA CONDUCE A UN'ALTRA"

#### 1. Introduzione

Un diverso schema entro cui collocare l'analisi dei processi di redistribuzione della produzione mondiale e della modificazione dei rapporti tra i paesi può essere rintracciato nella concezione, secondo cui lo sviluppo è la "storia" di come, nelle concrete esperienze di sviluppo, una data attività produttiva, già avviata, promuove la nascita di altre attività a essa collegate. Questa definizione dello sviluppo tiene conto, d'altra parte, del fatto che la possibilità che si verifichino tali conessioni può essere vanificata dal verificarsi di eventi che agiscono in senso contrario e che per questo rappresentano dispersioni dal processo di sviluppo.

Una delle idee di fondo di questa definizione, proposta recentemente da Albert Hirschman (1), è che lo sviluppo è essenzialmente frutto di forze interdipendenti, che possono essere messe in moto dall'attivazione di fonti di domanda. Abbandonato il paradigma della scarsità, secondo cui lo sviluppo discende dalla migliore utilizzazione delle risorse date, il processo di sviluppo può essere visto, in termini assai vicini a quelli smithiani, come un processo di mobilitazioni (e creazione) di risorse, e il commercio internazionale come una fonte di domanda che, superando la ristrettezza del mercato interno, può contribuire ad alimentare lo sviluppo (2). Ciò

---

(1) Cfr. Hirschman (1977) in Hirschman (1981).

(2) Cfr. Smith (1973), libro primo capitoli I e II e libro quarto, capitolo I.

che è particolarmente rilevante, come sarà mostrato meglio più avanti, è che la concezione dello sviluppo come concatenazione di eventi interdipendenti rappresenta il definitivo superamento dell'immagine dello sviluppo come processo a stadi, attraverso cui i paesi meno sviluppati ripercorrono l'esperienza di quelli già sviluppati.

Nelle pagine seguenti esporremo questa idea, tentando di delinearne le implicazioni per l'analisi dello sviluppo, nonché per quella della redistribuzione della produzione mondiale e delle modificazioni dei rapporti tra i paesi.

## 2. Connessioni

L'idea che lo sviluppo economico possa essere analizzato come processo di mobilitazione delle risorse è stata sostenuta, già alla fine degli anni cinquanta, dallo stesso Hirschman, che l'ha utilizzata per la formulazione di una visione del processo di industrializzazione dei paesi sottosviluppati alternativa rispetto a quella proposta dai teorici dello sviluppo equilibrato (3). Hirschman critica la posizione secondo cui il criterio di valutazione dei progetti di investimento è rappresentato dal contributo direttamente apportato dagli investimenti alla produzione globale, confrontato con il loro costo, e propone di valutare i progetti di investimento in termini della loro capacità di attivare risorse, incoraggiando la nascita di altre attività produttive collegate a quella inizialmente avviata dalla realizzazione del progetto di investimento.

---

(3) Cfr. Hirschman (1958).



L'esplicito riconoscimento di una relazione tra varie attività produttive non implica, in questo contesto, alcuna necessità che più attività sorgano contemporaneamente, come nel caso della teoria dello sviluppo equilibrato. Al contrario, viene sottolineata l'effettiva carenza, nei paesi sottosviluppati, di capacità imprenditoriali e l'attenzione viene richiamata su quelle che Hirschman definisce "sequenze efficaci", attraverso cui un'attività produttiva è capace di indurre la nascita di altre a essa collegate. La ricerca dei meccanismi induttori capaci di massimizzare gli investimenti in una situazione di partenza in cui è necessario economizzare le capacità imprenditoriali, costituisce la base e il significato stesso della strategia dello sviluppo economico.

Le connessioni (linkages) cui una data attività produttiva è potenzialmente capace di dar luogo sono distinte da Hirschman in backward linkages, derivanti dalla possibilità che l'avvio di una attività produttiva, creando un mercato per gli inputs a essa necessari, ne incoraggi la produzione, e forward linkages, derivanti dalla possibilità che la produzione di un particolare bene favorisca il sorgere di attività produttive che lo utilizzano come input. Seguendo Chenery e Watanabe (4), Hirschman utilizza la quota degli acquisti interindustriali sul valore della produzione delle diverse industrie come misura dei backward linkages e la quota complessiva delle vendite ad altre industrie sul totale delle vendite come misura dei forward linkages.

La dimensione del mercato rispetto alla dimensione minima efficiente dell'impianto, insieme alla condizione permissiva rappresentata da un'adeguata disponibilità di mezzi di pagamento internazionali per l'acquisto dei beni non producibi-

---

(4) Cfr. Chenery e Watanabe (1958).

li nel paese e delle importazioni necessarie all'avvio dell'industrializzazione (5), è considerata la variabile strategica della localizzazione della produzione (6).

### 3. Investimenti e sviluppo

Mentre è significativo lo spostamento dell'attenzione sulle possibilità di sviluppo derivanti dall'interdipendenza tra le varie attività produttive, il processo di sviluppo, che di fatto coincide con il processo di industrializ-

---

- (5) Tra le fonti di finanziamento delle importazioni Hirschman assegna un ruolo privilegiato allo sviluppo delle e sportazioni. Cfr. Hirschman (1958), cap. VII. Nello stesso capitolo Hirschman analizza il ruolo delle importazioni nel processo di sviluppo. Alle importazioni è riconosciuto un contributo positivo allo sviluppo perchè solo le importazioni "possono dare la più sicura e incontrovertibile prova che il mercato esiste... Le importazioni esplorano il mercato e ne determinano la configurazione". Riducendo l'incertezza derivante dalla mancanza di conoscenza del mercato, le importazioni possono avvicinare il momento in cui la produzione interna può essere avviata. Sulla base di queste considerazioni Hirschman mette in guardia contro una prematura politica protezionista, che potrebbe frenare sul nascere spinte verso l'industrializzazione.
- (6) Il rapporto tra l'ammontare degli inputs richiesti dalla produzione di una data industria, e la "dimensione economica minima (in termini di capacità produttiva annuale) delle imprese che fabbricherebbero questi inputs" è considerato da Hirschman la misura della "probabilità" che la creazione di quella data industria conduca alla nascita di industrie che producono i suoi inputs. Cfr. Hirschman (1958), cap. VI, p. 101.

zazione, continua a essere visto come il risultato necessario degli investimenti. La stretta associazione tra investimenti e sviluppo, favorita dal clima di rapida ricostruzione post-bellica nei paesi industrializzati, godeva di largo seguito durante gli anni cinquanta. Proposta dai sostenitori di quello che abbiamo definito il "punto di vista ufficiale" sui problemi dello sviluppo, la fiducia nel fatto che gli investimenti avrebbero certamente condotto allo sviluppo era condivisa anche dai critici di quelle posizioni.

Tra questi ultimi, le voci di gran lunga più significative sono quelle di Prebische Singer (7), che nell'immediato dopoguerra hanno individuato nell'industrializzazione la strategia che i paesi sottosviluppati (la periferia, nell'immagine - assai diffusa - utilizzata per descrivere i rapporti tra questi ultimi e i paesi industrializzati) avrebbero dovuto adottare per sottrarsi al rapporto asimmetrico con i paesi industrializzati (il centro). Sia Singer che Prebisch sostengono questa posizione criticando la specializzazione dei paesi arretrati nella produzione di beni agricoli e materie prime.

La divisione internazionale del lavoro che assegna ai paesi industrializzati il ruolo di produttori di beni manufatti e di investitori internazionali nei paesi sottosviluppati, e a questi ultimi il ruolo di produttori di materie prime e beni agricoli, risulta asimmetrica, essi sostengono, in termini di distribuzione dei vantaggi derivanti dal commercio internazionale, per due ragioni di fondo. Da un lato, rispetto a quanto avviene nella produzione manufatturiera

---

(7) Cfr. Singer (1950) e Prebisch (1962). Il saggio di Prebisch, pubblicato nel 1962, era stato redatto e distribuito in forma ciclostilata nel maggio 1950.

ra, la produzione di materie prime e prodotti agricoli offre minori possibilità per lo sviluppo tecnico e la realizzazione di economie di scala; dall'altro, gli investimenti esteri, dominanti in queste attività nei paesi arretrati, si sono caratterizzati come investimenti di tipo "enclave", privi di qualsiasi potere diffusivo sul resto dell'economia.

La tesi dei due autori, secondo cui ogni aumento di produttività si traduce in una caduta dei prezzi dei prodotti primari nei paesi sottosviluppati, mentre si traduce in un aumento dei redditi nei paesi industrializzati, conduce a considerare ulteriormente ridotti i vantaggi della specializzazione per i paesi poveri, e a individuare in questi divergenti effetti dell'aumento della produttività il meccanismo attraverso cui l'asimmetria si autoperpetua e si accentua. La caduta dei prezzi dei prodotti della periferia e il conseguente peggioramento delle ragioni di scambio per i paesi poveri rappresentano il veicolo attraverso cui i benefici dell'aumento della produttività sono trasferiti dalla periferia al centro del sistema economico internazionale.

L'industrializzazione è indicata come la strada maestra che avrebbe dovuto condurre i paesi poveri fuori da questo rapporto di dipendenza nei confronti dei paesi industrializzati. Indicando la strada, questi autori indicano anche la meta ai paesi poveri, quella del raggiungimento dei paesi avanzati, e alimentano l'idea della coincidenza tra investimenti e sviluppo. Il punto debole di questa visione dello sviluppo, come è stato dimostrato dall'esperienza post-bellica, e come è stato riconosciuto dallo stesso Singer, è la mancata considerazione del fatto che anche l'industrializzazione può realizzarsi in un contesto in cui essa stessa diviene la base di un rinnovato rapporto di dipendenza dei paesi poveri da quelli

ricchi (8).

Può essere utile, a questo proposito, ricordare quanto abbiamo detto nel paragrafo 5 del capitolo precedente. Discutendo di sviluppo e di rapporti tra i paesi, non va tenuto presente solo il tipo di beni prodotti ed esportati da ciascuno di essi, ma l'intero sistema delle interdipendenze settoriali, da cui dipendono gli effetti diretti e indiretti della produzione di quei beni sul resto dell'economia. Questa considerazione, che rappresenta una critica radicale del modo in cui vengono effettuati i confronti tra paesi nell'analisi degli stadi di sviluppo, non è priva di rilievo anche per la discussione del ruolo degli investimenti. L'analisi in termini di effetti diretti e indiretti ha condotto, da un lato, a ridefinire le misure delle connessioni, correggendo quelle adottate dallo stesso Hirschman (9) e, dall'altro, a sottolineare l'importanza delle dispersioni. Per quanto riguarda quest'ultimo aspetto, è divenuto evidente che la capacità di una data attività manifatturiera di promuovere altre attività a essa collegate può essere scarsa o addirittura nulla se in essa prevalgono le dispersioni rappresentate da un elevato contenuto, diretto e indiretto, di importazioni (10). Così può accadere, come ha osservato Jones, che l'avvio di una attività a elevato contenuto d'importazione in un paese crei effetti cumulativi nei paesi che gli forniscono gli inputs, piuttosto che nel paese stesso (11). Ciò risulta particolarmente evidente nel caso di industrie - co-

---

(8) Cfr. Singer (1975).

(9) Cfr. su ciò l'utile articolo di Jones (1976).

(10) Cfr. Weisskoff e Wolff (1977), p. 611.

(11) Cfr. Jones (1976), pp. 329-331.

me quella dei trattori, che studieremo nei prossimi capitoli - controllate da poche imprese internazionali che tendono a spostare nei paesi sottosviluppati la sola fase di montaggio, mantenendo nei paesi industrializzati la produzione di parti e componenti. Questo tipo di trasferimento della produzione si risolve, in ultima analisi, in un investimento di tipo "enclave", che non incoraggia il sorgere di attività a monte.

D'altro canto, come ha fatto notare lo stesso Hirschman, la possibilità che si verifichino effetti diffusivi di dipende non solo dalla variabile ampiezza del mercato rispetto alla dimensione minima efficiente degli impianti, ma anche dal grado di "estraneità" delle diverse attività produttive all'ambiente socio-economico nel quale dovrebbero svilupparsi (12). E va anche segnalato che le connessioni possono risultare negative, come quando il sorgere di nuove attività, o le importazioni a esse direttamente o indirettamente connesse, hanno effetti distruttivi sul tessuto produttivo preesistente (13). Queste argomentazioni ridimensionano, in ultima analisi, il ruolo degli investimenti come fattore certo di sviluppo e possono essere collegate alla visione dello sviluppo stesso come concatenazione di eventi interdipendenti.

---

(12) Cfr. Hirschman (1971).

(13) Cfr. Hirschman (1977), ristampato in Hirschman (1981), p. 66.

#### 4. Lo sviluppo come concatenazione di eventi interdipendenti

"Lo sviluppo - afferma Hirschman - è essenzialmente la storia di come una cosa conduce a un'altra, e le connessioni sono questa storia, considerata da un particolare punto di vista. Esse concentrano l'attenzione su alcune caratteristiche inerenti alle attività produttive in atto in un certo momento. Queste attività già avviate, per le loro caratteristiche, spingono o, più modestamente, invitano alcuni operatori a intraprendere nuove attività. Ogni volta che ciò si verifica, esiste una connessione tra l'attività già avviata e la nuova attività" (14). Al contrario di quanto è implicito nella teoria degli stadi di sviluppo, dove lo sviluppo è ciò che dovrebbe accadere ogni volta che si rendono disponibili risorse per l'accumulazione, nella definizione data da Hirschman lo sviluppo è ciò che accade e le connessioni sono lo strumento analitico, semplice, attraverso cui esso è registrato. L'attenzione viene drasticamente spostata dalla lunga serie di nessi causali che nella visione per stadi di sviluppo non solo occupa un posto predominante ma, per così dire, esaurisce l'analisi dello sviluppo economico, al tentativo di comprendere come, nelle concrete esperienze di sviluppo, "una cosa conduce a un'altra".

L'analisi delle connessioni - che rimanda alla visione del processo di sviluppo come concatenazione di eventi interdipendenti e richiede solo l'idea che una data attività produttiva, per le sue caratteristiche, può incoraggiare il sorgere di altre attività - consente di analizzare lo sviluppo

---

(14) Ibid., p. 75.

senza prefigurarne il risultato. Ponendo l'accento sulla capacità di una data attività produttiva di promuoverne altre, questo tipo di analisi punta a mettere in luce le possibilità di sviluppo. Cosicché ciò che viene registrato deve essere interpretato come lo sbocco non obbligato di queste possibilità.

Questa visione dà largo spazio alle analisi storiche delle esperienze di sviluppo - neglette, e non potrebbe essere altrimenti, dalla teoria degli stadi di sviluppo - e in esse trova argomenti a suo favore: in primo luogo, come riconosce lo stesso Hirschman, negli studi storici sullo sviluppo dei paesi "nuovi" che fanno riferimento alla "staple theory". Caratteristica di tali studi è di ricostruire lo sviluppo economico di un paese ponendolo in relazione con i particolari prodotti primari che esso produce ed esporta sui mercati internazionali. Il fondatore di questo indirizzo, Harold Innis, ha interpretato lo sviluppo economico del Canada attraverso le vicende della pesca del merluzzo e del commercio di pelli e delle attività collegate (15), mostrando, in questo modo, come "una cosa conduce a un'altra". L'idea che le possibilità di sviluppo di un paese discendano, in ultima analisi, dalle caratteristiche di particolari attività economiche è stata rafforzata e arricchita da altri studi, che hanno spiegato le esperienze di sviluppo - non sempre positive - di alcuni paesi produttori di prodotti primari come risultato del prevalere, di volta in volta, di prodotti con diverse, e spesso opposte, possibilità di sviluppo.

In uno dei primi, e più importanti, studi in questa direzione, Fernando Ortiz discute dello sviluppo economico e sociale di Cuba in termini di influssi positivi (sullo sviluppo) della produzione del tabacco e di influssi negativi della produzione di zucchero (16). Il significato che questi due

(15) Cfr. Innis (1930 e 1940). Cfr. anche Watkins (1963).

(16) Cfr. Ortiz (1940).



prodotti hanno assunto nella storia economica di Cuba è ricondotto da Ortiz alle implicazioni economiche e sociali as ciate alla loro produzione. La coltivazione del tabacco ri chiede cure costanti e l'impiego di lavoro qualificato, quel la di zucchero richiede, al contrario, l'impiego di lavoro stagionale e non qualificato; la prima è una coltivazione intensiva, sviluppatasi prevalentemente su dimensioni modeste, la seconda è una coltivazione estensiva, che ha compor tato lo sviluppo del sistema delle piantagioni e il massiccio impiego di schiavi. Inoltre, la produzione di zucchero si è sviluppata dopo l'intervento americano nell'isola e in stretta connessione con gli interessi delle grandi compagnie americane, che ne regolavano la produzione, la trasformazio ne e il commercio. Così, mentre il tabacco poteva essere ven duto su tutti i mercati internazionali, lo zucchero aveva un solo mercato, quello americano; mentre la produzione di tabacco si configurava come attività indipendente, quella di zucchero era, a tutti gli effetti, una produzione di tipo co loniale per la quale il "complesso sistema" che univa "terra, macchine, mezzi di trasporto, uomini e capitali" era in mano allo straniero (17).

Lungo le stesse linee sono state analizzate le implica zioni per lo sviluppo economico della produzione del tabacco e del caffè in Colombia e dello zucchero e del caffè in Brasile (18). Judith Tandler e Hirschman hanno poi mostrato le diverse possibilità di sviluppo connesse a produzioni non primarie, analizzando, la prima, la produzione e la distribu zione dell'energia termoelettrica e di quella idroelettrica in Argentina e in Brasile e, il secondo, la realizzazione del

---

(17) Ibid., pp. 6-52.

(18) Per il Brasile cfr. Furtado (1959).

la rete stradale e di quella ferroviaria in Nigeria (19).

Questi contributi mettono in rilievo, in ultima analisi, la complessità e la diversità delle esperienze di sviluppo. Elementi connessi alle caratteristiche della produzione delle attività avviate, insieme a elementi istituzionali socio-culturali e politici definiscono, interagendo, diverse sequenze di connessioni - non sempre positive in termini di sviluppo - cui sono riconducibili possibilità ed esperienze di sviluppo significativamente diverse.

##### 5. Una prospettiva di ricerca

Possiamo ora tentare di delineare in che misura la visione dello sviluppo come concatenazione di eventi interdipendenti può fornire una guida per l'analisi dei processi di redistribuzione della produzione mondiale e dei mutamenti dei rapporti tra i paesi. Nelle pagine precedenti abbiamo visto come nelle analisi che fanno riferimento alla teoria dei patterns di sviluppo, tali svolgimenti siano ricondotti, in ultima analisi, a modificazioni nell'offerta dei "fattori della produzione". All'interno di questa teoria - dove le diverse attività produttive sono considerate senza riguardo alla loro interdipendenza - viene stabilita una relazione univoca tra offerta dei fattori e composizione della produzione e dell'interscambio, in base alla quale si individuano patterns obbligati di sviluppo. Le modificazioni delle quote di mercato re-

---

(19) Cfr. Tendler (1965) e Hirschman (1967).

lative ai diversi prodotti appaiono allora come l'immagine dei mutamenti del grado di sviluppo dei paesi e a esse fanno riferimento, nell'uso corrente, le analisi che mettono in relazione sviluppo e specializzazione internazionale.

Nella visione proposta dalla definizione dello sviluppo in termini di connessioni e dispersioni, le attività produttive sono analizzate nella loro relazione reciproca, risalendo attraverso i diversi stadi della produzione. Abbiamo già accennato alle implicazioni di questa visione per la analisi dello sviluppo economico. Non meno rilevanti esse appaiono per l'analisi della redistribuzione internazionale della produzione e delle modificazioni dei rapporti tra i paesi. Localizzazione della produzione e commercio possono essere analizzati in termini dell'interazione, non obbligata nei suoi esiti, di una serie di forze riconducibili alle caratteristiche tecniche della produzione, all'evoluzione della domanda, e a elementi istituzionali e politici. L'uso del ragionamento deduttivo, predominante nella teoria dei patterns di sviluppo, risulta ridimensionato a favore di catene causali meno estese e nessi non sempre univoci.

Sarà questa l'impostazione adottata, in quel che resta del presente lavoro, nell'analisi della redistribuzione internazionale della produzione di una singola industria, quella dei trattori.

CAPITOLO III

IL PRODOTTO

1. Le caratteristiche del prodotto

In tutto il presente studio ci riferiremo a una classe di prodotti relativamente omogenea, formata dai trattori di potenza non inferiore a 30 h.p.e di impiego esclusivamente a gricolo.

La mancata considerazione dei trattori di bassa potenza è legata sia alle diverse caratteristiche della produzione, che risulta molto più simile a quella delle piccole macchine per la coltivazione del terreno (come i motocoltivatori o le motozappe), sia al particolare uso di tali trattori, destinati in larga misura ai lavori di giardinaggio. La conseguenza più rilevante di questa scelta è di escludere dall'analisi il Giappone, paese specializzato nella produzione di trattori della fascia bassa di potenza, che rappresentano la quasi totalità della sua produzione (1) e di cui esso è il principale produttore ed esportatore mondiale. La man-

---

(1) Nel 1977 la composizione per classi di potenza della produzione giapponese di trattori risultava la seguente:

	(unità)
fino a 15 h.p.	66.573
da 15 a 20 h.p.	63.816
da 20 a 30 h.p.	63.439
da 30 a 40 h.p.	12.774
da 40 a 50 h.p.	2.133
da 50 a 70 h.p.	788
oltre 70 h.p.	1.269
Totale	210.972

Fonte: dati raccolti presso le imprese.

cata considerazione dei trattori di uso non agricolo è detta soprattutto dalle caratteristiche della domanda che - uniformi per i trattori agricoli - risultano decisamente diverse per quelli destinati ad altri usi.

Così individuati, i trattori appartenenti alla classe di prodotti cui faremo riferimento possono essere descritti come macchine universali nella loro applicazione, prodotte con una comune tecnologia e in pochi modelli di base, che con modeste modificazioni possono essere impiegate in ogni parte del mondo. La sola differenza di qualche rilievo all'interno di questa classe di prodotti deriva dalla coesistenza di due tipi di trattori: a ruote e a cingoli. Ma la tabella A.3 mostra che tale differenza è quantitativamente importante solo in I talia.

## 2. La domanda

L'evoluzione della domanda mondiale di trattori, cui questo studio attribuisce molta importanza, sarà dettagliatamente analizzata nel capitolo V.

Qui meritano di essere segnalate solo alcune caratteristiche di tale domanda, e in particolare il continuo modificarsi della sua composizione per aree geografiche. Alcuni mercati si espandono intensamente, ma l'espansione si esaurisce entro un breve lasso di tempo, mentre altri sono stagnanti o in declino perchè non hanno ancora iniziato la fase di espan-

sione o perchè essa si è già esaurita. Questo andamento della domanda è riconducibile, da un lato, ai processi di meccanizzazione dell'agricoltura, che si sono svolti nei diversi paesi in tempi diversi - prima in Nord-America, poi in Europa, poi in alcuni paesi in via di sviluppo - e, dall'altro, alla circostanza che il trattore è un prodotto maturo con una vita media molto lunga. Dopo la fase in cui lo stock di trattori di un paese aumenta rapidamente, la domanda tende a essere di semplice sostituzione non di modelli obsoleti rimpiazzati a un tasso elevato da nuovi modelli, ma di macchine che escono per "vecchiaia" dal parco trattori. E quest'ultimo processo è molto lento, perchè la vita media di un trattore è stimata intorno ai 10-20 anni. Se si ragiona, come noi facciamo, in termini di numero di trattori venduti, è poi necessario tener presente che a determinare il ristagno della domanda dopo la fase di rapida espansione può concorrere l'aumento della potenza media dei trattori venduti.

Queste caratteristiche della domanda mondiale di trattori spiegano l'andamento complessivamente stazionario della domanda stessa. La loro implicazione per la condotta delle imprese è che diviene strategicamente decisivo essere presenti sui mercati, o addirittura sul singolo mercato, di volta in volta in fase di espansione.

Fra le determinanti del processo di meccanizzazione dell'agricoltura, e quindi della domanda di trattori, ha avuto ovunque un ruolo di primo piano l'intervento pubblico, pur nella diversità delle forme che esso ha assunto nei diversi paesi. Va infine sottolineata la rilevanza degli aspetti qualitativi della domanda, troppo spesso trascurati. Per avere successo sui mercati, le imprese devono fornire un trattore che soddisfi sia i requisiti relativi alla durata del prodotto che quelli relativi alla sua sicurezza, questi ultimi spes

so regolati in via amministrativa e diversi da paese a paese. Differenze nel carburante in uso, che implicano differenze nel tipo di motore da montare sui trattori, si sono parimenti dimostrate importanti.

### 3. Le imprese internazionali

La tabella III.1 fornisce due informazioni rilevanti. La prima è che in tutti i principali paesi produttori l'industria è caratterizzata da un elevato grado di concentrazione. Le prime quattro imprese coprono una quota della produzione nazionale non inferiore al 70 per cento, e talvolta notevolmente superiore, con una punta massima del 98 per cento. Se si fa riferimento alla produzione mondiale, la quota delle prime quattro imprese risulta del 58,7 per cento, quella delle prime otto del 78 per cento.

La seconda informazione contenuta nella tabella è che in tutti i principali paesi produttori, con la sola eccezione dell'Italia, è presente un ristretto numero di imprese internazionali che, ovunque, occupano i primi posti nella produzione di trattori. L'industria mondiale risulta dominata da quattro imprese - la Massey-Ferguson, la Ford, l'International Harvester e la John Deere - tutte di origine nord-americana. Accanto alle grandi imprese internazionali è possibile individuare imprese più legate ai singoli mercati nazionali. E' il caso della Deutz in Germania, della Renault in Francia e della Fiat in Italia. Quest'ultima, è l'unica impresa europea con una presenza all'estero di una certa rilevanza. Non esistono imprese nazionali nei paesi in via di sviluppo, fatta eccezione per un'impresa statale in India, la

Tab.III.1 Quota della produzione delle prime quattro imprese nei principali paesi produttori di trattori nel 1977

<u>Nord America</u>	<u>Germania Occidentale</u>	<u>Regno Unito</u>	<u>Italia</u>	<u>Francia</u>
International Harvester 24.0 John Deer 24.0 Massey-Ferguson 15.6 Ford 13.8 prime 4 77.4 imprese	John Deere 34.0 Deutz 24.2 International 17.3 Harvester 12.8 Fendt prime 4 imprese 88.3	Massey-Ferguson 28.9 Ford 28.4 International 16.9 Harvester 16.0 David Brown prime 4 imprese 90.2	Fiat 43.7 Massey-Ferguson 20.5 Same 15.6 Landini 6.7 prime 4 imprese 86.5	Massey-Ferguson 49.4 International 19.9 Harvester 28.9 Renault prime 3 imprese 98.2
Case 7.9 Allis-Chalmers 6.2 White 6.0 Altre 2.5	Dallmer-Benz 4.3 Eicher 2.6 Altre 4.8	British Leyland 7.3 Carraro 2.5 Altre 2.5	Lamborghini 3.8 Carraro 2.5 Altre 7.2	
TOTALE 100.0	TOTALE 100.0	TOTALE 100.0	TOTALE 100.0	TOTALE 100.0
<u>Brasile</u>	<u>India</u>	<u>Turchia</u>		<u>Mondo</u>
Massey-Ferguson 37.7 Valmet 28.2 Ford 14.6 C.B.T. 5.4 prime 4 imprese 85.9  Altre 14.1	Massey-Ferguson 26.3 Escort 20.4 Ford 15.7 Hindustan M.T. 11.9 prime 4 imprese 71.9 Ponjab Tractors 9.3 Hindustan Tractors 5.9 Altre 13.5	Fiat 42.6 Massey-Ferguson 36.3 International 11.5 Harvester 6.8 British Leyland prime 4 imprese 97.2 Ford 2.8		Massey-Ferguson 21.9 Ford 12.7 Intern.Harvester 12.1 John Deere 12.0 prime 4 imprese 58.7 Fiat 8.2 Deutz 4.6 David Brown 3.9 Same 2.6 prime 8 imprese 78.0 Altre 22.0
TOTALE 100.0	TOTALE 100.0	TOTALE 100.0		TOTALE 100.0

Fonte: Dati raccolti presso le imprese.



Panjab Tractors, peraltro di dimensioni assai modeste.

Un'implicazione immediata, e importante, di queste informazioni è che la storia dello sviluppo internazionale dell'industria dei trattori è in primo luogo la storia dello sviluppo all'estero delle grandi imprese americane.

#### 4. La struttura dei costi

La produzione di un trattore può essere descritta come il risultato dell'assemblaggio di circa duemila parti o componenti (2) che affluiscono alla linea di montaggio dagli altri reparti della fabbrica, se sono il risultato di lavorazioni effettuate all'interno, o dai magazzini, se provengono da altre fabbriche. Secondo uno studio della Royal Commission on Farm Machinery (3), un impianto con una capacità produttiva di 60 mila trattori l'anno acquista componenti per un valore pari al 53,6 per cento del costo unitario (cfr. tabella III.2). Oltre alle voci standard, come la bulloneria, questi acquisti riguardano due tipi di componenti: quelli la cui produzione richiede un processo produttivo interamente diverso da quello impiegato nella produzione dei trattori - come accade per i pneumatici, le batterie e i generatori - e che sono acquistati sul mercato piuttosto che prodotti su com

---

(2) Con il termine componenti ci si riferisce sia a quelli normalmente disponibili sul mercato, come i generatori o le sospensioni, sia a parti del trattore prodotte su commissione, come i sistemi idraulici o lo stesso motore.

(3) Cfr. MacDonald, Barnicke, Judge e Hansen (1969).

Tab. III.2 Composizione dei costi unitari delle produzioni di trattori in un impianto con una capacità produttiva di 60 mila unità annue

	(dollari)	composizione percentuale
Acquisti di componenti	1.828	53.6
Acquisti di materiali destinati alla lavorazione	397	11.6
Costi del lavoro (1)	385	11.3
Spese di esercizio (2)	135	4.0
Spese amministrative (3)	231	6.8
Ammortamento (4)	293	8.5
Interessi (5)	143	4.2
Totale	3.412	100,0

Fonte: ~~MacDonald - Barnick~~ Judge - Hansen (1969) p. 277

- (1) include i salari e gli stipendi di tutti i lavoratori direttamente impiegati nella produzione
- (2) materiali di consumo e manutenzione, riscaldamento
- (3) include gli stipendi degli impiegati e le altre spese amministrative
- (4) è calcolato sul deprezzamento degli impianti e dei macchinari.
- (5) include gli interessi sui fondi investiti in impianti, macchinari e scorte

missione; e quelli che, pur potendo essere prodotti all'interno, sono acquistati da altre imprese, che spesso li producono su commissione, come accade, per esempio, quando una impresa produttrice di trattori decide di non produrre all'interno i sistemi idraulici montati sui trattori.

Oltre a una parte dei componenti, le imprese acquistano i materiali necessari alla produzione. A un livello di integrazione verticale come quello ipotizzato dalla Royal Commission per un volume di produzione di 60 mila trattori l'anno, gli acquisti di materiali destinati alle lavorazioni rappresentano l'11,6 per cento del costo unitario (cfr. tabella III.2). Delle altre voci della struttura dei costi contenuta nella tabella III.2, i salari e gli stipendi direttamente connessi alla produzione rappresentano l'11,3 per cento del costo unitario, le spese di esercizio il 4 per cento, le spese di amministrazione, compresi gli stipendi degli impiegati, il 6,8 per cento, gli interessi sui fondi investiti in impianti, macchinari e scorte il 4,2 per cento. Il costo di ammortamento degli impianti e dei macchinari è considerato pari all'8,5 per cento.

La tabella III.3 suddivide il costo unitario secondo le principali fasi del processo produttivo. I dati mostrano che le lavorazioni di fonderia e di meccanica sono le più consistenti, rappresentando il 14 e, rispettivamente, il 15 per cento del costo unitario, mentre lo stampaggio delle parti di carrozzeria e l'assemblaggio costituiscono solo il 4 e il 5 per cento del costo unitario. Anche in questo caso si suppone che il grado di integrazione verticale sia quello a cui gli acquisti di componenti rappresentano il 53,6 per cento del costo unitario.

Tab.III.3 Composizione dei costi unitari nella produzione di trattori in un impianto con una capacità produttiva di 60 mila unità annue suddivisi secondo le principali fasi del processo produttivo

	(dollari)	composizione percentuale
Lavorazioni di fonderia	490	14.4
Stampaggio	138	4.0
Lavorazioni meccaniche	502	14.7
Assemblaggio	171	5.0
Acquisti di componenti	1.828	53.6
Spese amministrative	283	8.3
Totale	3.412	100.0

Fonte: MacDonald - Barnicke-Judge - Hansen (1969) p. 135

## 5. Le economie di scala e di integrazione verticale

Lo studio della Royal Commission citato nel paragrafo precedente fornisce una stima delle economie di scala di impianto nella produzione di trattori. La stima è basata su uno studio ingegneristico condotto per conto della commissione e si riferisce alle condizioni di produzione prevalenti nell'area di Chicago-Moline nel 1967-68. Per ciascuna voce, i costi di produzione sono stati calcolati a tre volumi di produzione - 20 mila, 60 mila e 90 mila unità annue - assumendo che nell'impianto si producano tre modelli di trattori, uno da 40 h.p., uno da 90 h.p. e uno da 130 h.p., nella misura rispettivamente del 30, del 60 e del 10 per cento della produzione complessiva. Il calcolo è stato effettuato sia nella ipotesi che il grado di integrazione verticale a ogni livello di produzione sia quello proprio di un impianto da 60 mila trattori l'anno (tabella III.4), sia nell'ipotesi che esso vari al variare del volume di prodotto (tabella).

Nella prima ipotesi, prendendo come base un volume di produzione di 20 mila unità annue, il costo unitario risulta inferiore dell'11 per cento rispetto a un volume di produzione di 60 mila unità annue e del 14 per cento quando la produzione raggiunge le 90 mila unità. I dati mostrano che le economie più consistenti sono quelle relative ai costi unitari per l'ammortamento e per gli interessi, direttamente riconducibili alla migliore utilizzazione degli impianti all'aumentare del volume del prodotto e, in misura di poco inferiore, ai costi unitari per le spese amministrative. Le economie sugli acquisti di componenti e materiali destinati alla lavorazione sono considerate derivanti dalle economie

Tab. III.4 Stima dei costi unitari \* nella produzione di trattori al variare del volume di produzione (grado di integrazione verticale costante \*\*)

	Volume di prodotto (unità annue)		Volume di prodotto (unità annue)
	20.000	60.000	
	90.000	90.000	90.000
	(dollari)	(indici: costi unitari a 20.000 unità = 100)	
Acquisti di componenti	1.956	1.828	100
Acquisti di materiali destinati alla lavorazione	412	397	100
Costi del lavoro	432	385	100
Spese di esercizio	153	135	100
Spese amministrative	279	231	100
Ammortamento	413	293	100
Interessi	179	143	100
Totale	3.824	3.412	100

Fonte: MacDonald - Barnicke - Judge - Hansen (1969) p. 277.

(\*) per la composizione di ciascuna voce cfr. Tab. III.3

(\*\*) è quello calcolato a un volume di produzione di 60 mila unità annue

di imballaggio e di spedizione su vasta scala e risultano complessivamente modeste. Il costo del lavoro per unità di prodotto, diminuisce in linea con la riduzione del costo unitario totale (cfr. tabella III.4).

Il confronto fra il costo unitario calcolato nel modo appena visto e quello calcolato lasciando cadere l'ipotesi di un uguale grado di integrazione verticale non è privo di interesse. Riferito al volume di produzione di 90 mila trattori l'anno, quando un maggior numero di componenti potrebbero essere prodotti nell'impianto, tale confronto fornisce una stima dell'entità delle economie di integrazione verticale. Riferito al volume di produzione di 20 mila trattori l'anno, esso fornisce una stima delle eventuali diseconomie derivanti dalla diminuzione del grado di integrazione verticale. Economie e diseconomie di questo tipo potrebbero sorgere a causa dell'esistenza di qualche indivisibilità tecnica nel processo produttivo, tale per cui alcuni macchinari, pienamente utilizzati solo a un elevato volume di prodotto, sarebbero comunque impiegati, a qualunque livello di integrazione verticale e a qualunque scala di produzione.

Dal confronto emerge che a un livello di produzione di 90 mila unità annue le economie di integrazione verticale non raggiungono il 5 per cento del costo unitario. Secondo i redattori dello studio, esse sono imputabili a tre voci di costo: le spese amministrative, l'ammortamento e gli interessi. Nessuna spesa amministrativa addizionale è considerata necessaria all'aumentare del volume dei componenti prodotti nell'impianto e i costi addizionali relativi all'ammortamento e agli interessi sui fondi investiti in impianti, macchinari e scorte risultano complessivamente molto modesti (4).

Con riferimento a un volume di produzione di 20 mila u-

---

(4) Cfr. Barber (1971), p. 91.

nità annue, ipotizzando un aumento degli acquisti di componenti, le maggiori spese per tali acquisti risulterebbero presso chè compensate dalla riduzione delle altre voci di costo, co- sicchè una diminuzione del grado di integrazione verticale comporterebbe un aggravio dei costi trascurabile (cfr. Tabel- la A.5).

#### 6. La suddivisione del processo produttivo nella produzione di componenti

Risulta dalle considerazioni precedenti che le imprese di spongono di ampie possibilità di disintegrazione verticale del la produzione. Tali possibilità, d'altra parte, sono tipiche di tutte le produzioni che, come quella dei trattori, sono or- ganizzate intorno a una linea di montaggio cui affluiscono com- ponenti prodotti separatamente l'uno dall'altro. Quando il mer- cato è troppo ristretto, o la quota di mercato dell'impresa è troppo bassa, rispetto alla dimensione che consentirebbe a un impianto completamente integrato di produrre alle condizioni ritenute efficienti, le imprese possono disintegrare la produ- zione, acquistando sul mercato i componenti nella cui produzio- ne si ha un'alta dimensione minima efficiente (5).

E' la produzione di questi componenti che impone a un im- pianto integrato un'alta scala di produzione. Nel caso dei trat- tori, la produzione del motore, che da solo rappresenta il 26 per cento del valore del prodotto finale, è quella che presen- ta la più alta dimensione minima efficiente, stimata in 100 mi- la unità annue (6). Acquistando il motore da altre imprese che

---

(5) Cfr. Robinson (1958), capitolo II, in particolare pp. 19-20.

(6) La stima è contenuta in Pratten (1971), p. 182-183.



lo producono su vasta scala, imprese con un modesto livello di vendite possono "stare sul mercato" con impianti a un più basso grado di integrazione verticale, la cui dimensione minima efficiente è inferiore a quella propria di un impianto completamente integrato. Questa strada è stata seguita, per esempio, dalla Massey-Ferguson, l'impresa oggi leader mondiale nelle vendite di trattori, quando - negli anni trenta - la sua quota di mercato negli Stati Uniti era molto bassa, ed è seguita oggi, in Italia, da diverse imprese. La coesistenza di impianti a diverso grado di integrazione verticale dà conto della presenza sul mercato di un maggior numero di impianti rispetto a quello che ci si attenderebbe dal confronto tra la dimensione del mercato e la dimensione minima efficiente di un impianto completamente integrato (7), e suggerisce che l'affermazione secondo cui solo le grandi imprese hanno accesso alle economie di scala non è ben fondata (8).

Il ricorso alla disintegrazione verticale non è, d'altra parte, limitato alle piccole imprese. Le imprese di grandi dimensioni spesso concentrano la produzione di componenti in singoli impianti specializzati, che riforniscono più impianti di assemblaggio. In questo caso la produzione viene integrata all'interno dell'impresa, piuttosto che dell'impianto (9). Nell'industria dei trattori, dominata da poche grandi imprese, questo tipo di organizzazione della produzione è quello dominante e - ciò che è di particolare rilievo ai fini della nostra analisi - esso si è sviluppato in relazione

---

(7) Non appare fondato, dunque, il calcolo effettuato da Kudrle (1975), pp. 37-8, che mette in relazione la dimensione del mercato con la dimensione efficiente d'impianto.

(8) Cfr. Brusco (1975).

(9) Cfr. Bain (1956), pp. 72 e 244-247.

alle operazioni internazionali delle grandi imprese che dispongono di impianti localizzati in paesi diversi. Il processo di specializzazione degli impianti, di cui parleremo più estesamente nel capitolo VII ha consentito alle imprese di spostare facilmente la fase dell'assemblaggio in paesi diversi e deve essere considerato parte integrante della strategia seguita dalle imprese per assicurarsi la presenza sui mercati in espansione. In questo studio lo smembramento del processo produttivo nella produzione - localizzata in paesi diversi - di singoli componenti, o di gruppo di componenti, sarà considerato un aspetto caratteristico dello sviluppo internazionale dell'industria. Il sistema di interdipendenza tra paesi, che deriva da tale smembramento e che si realizza attraverso il commercio internazionale di componenti, sarà posto al centro dell'analisi dei rapporti tra paesi e delle loro modificazioni.

## 7. La concorrenza fra le imprese

L'esperienza dell'industria dei trattori, come del resto quella di altre industrie, caratterizzate da un analogo grado di concentrazione (10) mostra il prevalere di forme di concorrenza diverse da quella basata sul prezzo. Che quest'ultima sia assai contenuta è mostrato dal fatto che su ogni mercato, almeno da un certo punto in poi, le imprese appaiono disposte ad accettare il prezzo fatto da una di esse, di solito - ma

---

(10) Per una rassegna cfr. ad esempio Shaw e Sutton (1976).

non necessariamente - l'impresa con la più alta quota di mercato. L'esistenza di una price-leadership, nell'industria dei trattori, oltre a essere menzionata in più di una fonte ufficiale (11), è rilevabile dal confronto tra i prezzi praticati dalle maggiori imprese per trattori simili. Alla fine degli anni sessanta sul mercato nord-americano la Ford, l'International Harvester e la John Deere vendevano i propri trattori diesel di potenza medio-bassa allo stesso prezzo, e prezzi assai simili venivano praticati dalla Massey-Ferguson e dalla Allis-Chalmers per i corrispondenti modelli di trattori a benzina (12).

Un secondo aspetto dello scarso ricorso alla concorrenza di prezzo può essere visto nel fatto che nessuna impresa abbia tentato di vendere sul mercato nord-americano quote rilevanti dei trattori prodotti in Europa, pur in presenza delle ampie e persistenti differenze internazionali di prezzo documentate in uno studio canadese del 1969 (13). Secondo tale studio, i prezzi praticati in Nord-America risultavano nettamente più elevati di quelli prevalenti in Germania, Francia e Italia, dove i prezzi erano tuttavia superiori a quelli del Regno Unito. Nel 1969 il rapporto tra i prezzi inglesi e quelli americani risultava pari a 0,55 per i trattori diesel della classe di potenza di 45-55 h.p. e a 0,62 per quelli compresi nella classe di potenza di 30-40 h.p. (14). La mancata concorrenza dei trattori prodotti nel Regno Unito, e più in generale in Europa, sul mercato nord-

---

(11) Cfr. Federal Trade Commission (1948), Phillips (1956) e Barber (1969).

(12) Cfr. Schwartzman (1970), p. 210.

(13) Cfr. Barber (1969).

(14) Si fa riferimento ai prezzi effettivamente praticati, al netto dello sconto usualmente praticato dai rivenditori. Cfr. Barber (1969), p. 100.

americano è attribuita dall'autore dello studio alle barriere erette dalle imprese, i costi di trasporto assorbendo "solo una piccola parte delle differenze di prezzo" (15). Una delle pratiche più diffusamente seguite dalle imprese internazionali, egli rileva, consiste nel contrattare con i rivenditori europei dei propri prodotti la proibizione dell'esportazione in Nord America (16). (Tale pratica non ha escluso, come vedremo meglio in seguito, quella di importare in aree a più alto costo componenti prodotti in paesi dove prevalgono costi complessivamente più bassi).

Ben diversamente importanti sono risultate la concorrenza di prodotto e la promozione delle vendite. La prima di queste due forme di non-price competition è quella cui le imprese hanno fatto più ampio ricorso fino alla fine degli anni sessanta, e ha preso soprattutto la forma dell'ampliamento della gamma di modelli, ciascuno dei quali fornito in numerose versioni (17). La promozione delle vendite, che nel periodo seguente si è affermata come il principale terreno di concorrenza, è stata realizzata potenziando la rete distributiva. Nel caso, prevalente, del ricorso a rivenditori indipendenti, le imprese hanno teso a stabilire con essi un rapporto privilegiato sia stipulando contratti di esclusiva, sia attraverso forme di sovvenzione, quale il finanziamento delle scorte (17). Un'efficiente rete di assistenza tecnica è ritenuta ugualmente importante ai fini del successo sul mercato.

---

(15) Cfr. Barber (1969), p. 78.

(16) Ibid., p. 79.

(17) Cfr. Schwartzman (1970), p. 211.

(18) Cfr. più oltre, capitolo VII.

CAPITOLO IV  
LA NASCITA DELL'INDUSTRIA

1. L'espansione del mercato interno

L'industria dei trattori è nata negli Stati Uniti tra la fine del XIX e l'inizio del XX secolo. Qui, come vedremo fra breve, l'industria si sviluppò nelle sue linee essenziali nei primi due decenni di questo secolo. Nei confronti del resto del mondo la supremazia dell'industria americana rimase schiacciante in tutto il periodo precedente la seconda guerra mondiale. Nel 1937 gli Stati Uniti producevano 272,5 mila dei 308 mila trattori prodotti in tutto il mondo (esclusi i paesi socialisti) e le esportazioni americane rappresentavano l'80 per cento circa delle esportazioni mondiali (1).

La nascita e lo sviluppo dell'industria americana dei trattori hanno luogo in stretta relazione alla formazione e alla crescita di un ampio mercato interno. Gli ultimi quattro decenni del XIX secolo erano stati caratterizzati da una forte espansione del settore agricolo, che coincise con l'emergere delle grandi regioni agricole dell'ovest. L'Homestead Act del 1862, che assegnava fattorie di 160 acri a chiunque decidesse di stabilirvisi, funzionò da forte acceleratore della crescita numerica degli agricoltori. Tra il 1860 e il 1900 il numero delle fattorie passò da 2 milioni a oltre 5 milioni e 700 mila e nello stesso arco di tempo la superficie coltivabile aumentò di 250 mila acri, una superficie superiore

---

(1) Cfr. United Nations (1952), p. 10.

a quella dell'area coltivabile dell'Italia, della Germania e della Francia messe insieme. L'aumento della popolazione, che con il contributo decisivo della immigrazione passò nello stesso periodo da 31,4 a 76 milioni di abitanti, e le esportazioni assicurarono agli agricoltori un enorme mercato (2).

I primi passi nella meccanizzazione dell'agricoltura ebbero un ruolo importante nel consentire l'aumento della produzione e diedero agli agricoltori la possibilità di tener testa alla domanda. L'iniziativa industriale fu pronta a dare risposta alle esigenze degli agricoltori e fu parte attiva nel promuovere l'impiego delle nuove macchine. La prima mietitrice meccanica a trazione animale era stata sperimentata da Cyrus McCormick nel 1834 e trovò rapida diffusione, insieme a numerose altre macchine per la coltivazione del suolo e la raccolta. La costruzione delle ferrovie unificò progressivamente il mercato, che intanto si espandeva - anche geograficamente, con lo spostamento della frontiera sempre più a ovest - e favorì lo sviluppo delle reti commerciali. Alla fine dell'800 l'uso delle macchine agricole a trazione animale era ormai molto diffuso negli Stati Uniti. E' su questo sfondo che, all'inizio del XX secolo, incominciò a svilupparsi l'industria dei trattori, la cui origine può essere fatta risalire ai tentativi, iniziati qualche decennio prima, di mettere a punto un sistema di autopropulsione per le macchine agricole (3).

---

(2) Le esportazioni di materie prime alimentari sono passate da 12 milioni di dollari nel 1860 a 226 milioni di dollari nel 1900. Nello stesso arco di tempo le esportazioni di prodotti alimentari finiti sono aumentate da 38,6 a 319,6 milioni di dollari. I dati sono tratti da U.S. Department of Commerce, Statistical Abstract of United States, anni vari.

(3) Per questi primi tentativi, cfr. Gray (1954), parte I.

La prima fase dello sviluppo dell'industria americana dei trattori può dirsi conclusa con la fine della prima guerra mondiale e fu tipicamente sperimentale. Molti modelli di trattori venivano prodotti in piccole serie da un numero crescente di produttori. La domanda si espandeva lentamente e con essa la produzione. Le caratteristiche stesse del prodotto limitavano seriamente la rapida diffusione del trattore. Nonostante i tentativi di migliorare i modelli e il diffondersi dei motori a combustione interna, i trattori prodotti rimanevano macchine molto pesanti rispetto alla loro potenza, di difficile uso e di costosa manutenzione (4). La produzione, inoltre, avveniva a costi molto elevati e i prezzi rimanevano alti. Tra il 1910 e il 1916 la produzione passò da 4 mila a 29,7 mila unità, mentre il numero di produttori passò da 14 a 114 (cfr. tabella IV.1).

L'entrata della Ford nell'industria dei trattori segna la fine di questa prima fase e apre la strada a una vera e propria rivoluzione nella concezione stessa del prodotto e nei metodi produttivi. Disegnato per essere di facile uso, il trattore prodotto dalla Ford era enormemente più leggero rispetto alla sua potenza di quanto non lo fossero tutti i modelli precedentemente introdotti sul mercato. Inoltre la sua produzione, iniziata alla fine del 1917 nella fabbrica di automobili di Dearborn, fu rapidamente perfezionata, con una notevole riduzione dei costi. Prodotto su vasta scala con i metodi di produzione di massa, il suo prezzo, inizialmente di 750 dollari, diminuì a 625 dollari nel 1921 e a 395 dollari l'anno successivo, dopo l'entrata in funzione della fabbrica di trattori River Rouge (5). Quanto grande fosse la

---

(4) ibid., pp. 23-45.

(5) Cfr. Ford (1930), pp. 239-240.

Tab. IV.1 Produzione (unità) e numero di imprese nell'industria americana dei trattori: 1909 - 1939 (\*)

	Produzione	Imprese		Produzione	Imprese
1909	2.000	9	1923	131.908	93
1910	4.000	15	1924	116.838	64
1911	7.000	20	1925	164.097	58
1912	11.500	31	1926	178.074	69
1913	7.000	39	1927	194.913	61
1914	15.000	58	1928	171.469	51
1915	21.000	61	1929	223.081	47
1916	29.670	114	1930	196.297	38
1917	62.742	124	1931	69.029	-
1918	132.697	142			
1919	164.590	164	1935	156.858	-
1920	203.207	166	1936	221.246	-
1921	68.029	186	1937	272.439	28
1922	98.794	116	1938	189.274	27
			1939	205.687	-

Fonte: Gray (1954), parte II pp.1, 21, 59

(\*) i dati relativi agli anni 1932, 1933 e 1934 non sono disponibili



differenza di prezzo rispetto ai concorrenti è testimoniato dal fatto che due delle maggiori imprese produttrici di trattori, l'International Harvester e la Rumely-Hart, al tempo in cui la Ford iniziò la produzione vendevano i propri trattori a prezzi variabili da 1200 a 2000 dollari (6). Il basso prezzo e le nuove caratteristiche del prodotto contribuirono in maniera decisiva alla diffusione dell'uso del trattore e tra la fine degli anni dieci e la prima metà degli anni venti consentirono alla Ford di conquistare il mercato americano (7).

Tra il 1918 e il 1923 la quota della produzione Ford sul totale della produzione americana passò dal 25,7 al 77,3 per cento. La quota di mercato crebbe parallelamente; nel 1925 essa risultava pari al 75 per cento circa (8).

## 2. La concorrenza tra le imprese e il processo di concentrazione negli Stati Uniti

La produzione in serie di un unico modello e la conseguente riduzione dei costi e dei prezzi avevano dato alla Ford un enorme vantaggio sugli altri produttori, che per conquistare quote di mercato si videro costretti ad accrescere la propria concorrenzialità. Gli anni venti e trenta videro dunque una nuova fase dello sviluppo dell'industria americana dei trattori, caratterizzata da un'accresciuta concorrenza tra le imprese. La lunga espansione produttiva che fece seguito alla

---

(6) Cfr. Conant (1953), p. 35.

(7) Cfr. McCormick(1931), p. 162.

(8) Cfr. Nevins e Hill (1976), pp. 478-479.

caduta del 1921-22 - conseguenza di una breve acuta crisi dell'agricoltura nel 1920-21 - fu accompagnata da una riduzione del numero di produttori, che da 186 nel 1921 scesero a 58 nel 1925 e a 47 nel 1929, quando la produzione aveva raggiunto e superato il volume precedente la crisi. Le caratteristiche del prodotto erano radicalmente mutate rispetto al periodo precedente. Seguendo l'esempio della Ford, le imprese iniziarono la produzione di trattori leggeri rispetto alla potenza, il numero di modelli prodotti fu ridotto e i prezzi scesero.

Non si trattò, tuttavia, di una fase di pura e semplice imitazione. Gli anni venti, anzi, furono caratterizzati dall'introduzione di numerose innovazioni relative alle parti meccaniche (9) e dalla messa a punto di nuovi modelli di trattori. Nel 1926 la International Harvester iniziò a produrre su vasta scala un nuovo modello - il Farmall - primo trattore "general purpose", al quale potevano essere applicati, oltre all'aratro, anche altri attrezzi per la coltivazione del terreno e la raccolta. Questa innovazione consentiva di sostituire gli animali da tiro in tutti i tipi di lavoro agricolo, rendendo ancora più conveniente l'impiego del trattore. Il modello prodotto dalla International Harvester, inoltre, risultava meglio bilanciato rispetto a quelli fino allora disponibili sul mercato.

Nata nel 1902 dalla riorganizzazione della McCormick, la più antica impresa di macchine agricole degli Stati Uniti, la International Harvester legò la sua affermazione sul mercato americano alla produzione del nuovo tipo di trattore, la cui gamma di modelli fu notevolmente sviluppata. Nel 1927 le vendite del Farmall superarono quelle dei trattori Ford e nel

---

(9) Cfr. Gray (1954), parte II, p. 1.

1929 al quota di mercato della International Harvester nelle vendite di trattori "general purpose", che costituivano ormai la maggior parte dei trattori venduti, sfiorava il 60 per cento (10).

Più immediatamente legato alla politica di prezzo sembra invece il successo della John Deere. Impresa leader nella produzione di aratri, la John Deere iniziò la produzione di trattori nel 1918 acquistando la Waterloo Gasoline Engine Co., di cui distribuiva i trattori. A partire dal 1923 la John Deere concentrò i suoi sforzi nella produzione di un unico modello di trattore di media potenza e di basso prezzo, la cui caratteristica principale era costituita dalle economicità dei consumi e dalla possibilità di essere alimentato da più di un tipo di carburante (11). Nel 1929 la John Deere era la seconda impresa americana per numero di trattori venduti, con una quota di mercato del 21,1 per cento (12).

Notevoli sforzi nel migliorare il prodotto furono compiuti dalla Allis-Chalmers, che durante gli anni trenta fu all'avanguardia nei processi di riduzione dei costi e dei prezzi. Originariamente produttrice di macchine a vapore, la Allis Chalmers espanse notevolmente la propria attività, diversificando la produzione dopo la sua costituzione in società per azioni avvenuta nel 1913. Intorno al 1915 iniziò la produzione di trattori, che fu potenziata alla fine degli anni venti con l'acquisto della Monarch Tractor Co., mentre con l'acquisto della Advanced-Rumely Co. - un'impresa produttrice di attrezzi agricoli e di macchine per la trebbiatura - iniziò la produzione di una serie completa di macchine agricole.

---

(10) Cfr. Conant (1953), p. 35.

(11) Cfr. Gray (1954), parte II, p. 7.

(12) Cfr. Conant (1953), p. 35.

Nel 1929, quando controllava solo il 3,2 per cento del mercato americano, la Allis-Chalmers iniziò a produrre un modello di trattore meglio bilanciato rispetto a quelli prodotti dai concorrenti e qualche anno dopo realizzò, per prima, un modello di trattore che impiegava pneumatici, il cui uso si diffuse durante gli anni trenta (13).

Se le innovazioni tecniche, la realizzazione di nuovi modelli e la riduzione dei costi e dei prezzi divvennero elementi importanti della concorrenza tra le imprese, non meno importanti furono gli sforzi di vendita sostenuti dalle imprese stesse per conquistare quote di mercato. Una parte rilevante dell'affermazione della International Harvester, della John Deere e della Allis-Chalmers sul mercato americano a partire dalla seconda metà degli anni venti deve essere attribuito alla capacità di queste imprese di sviluppare il proprio sistema di vendita, con una rete commerciale molto estesa. Le esperienze al riguardo furono diverse. La International Harvester e la John Deere affidarono le proprie vendite a organizzazioni indipendenti di dealers. Rispetto alla prima, che poteva contare su un'indiscussa superiorità del proprio prodotto, la seconda puntò decisamente a mantenere buoni rapporti con i dealers, concedendo premi sulle vendite. La Allis-Chalmers, al contrario, quando alla fine degli anni venti decise di sviluppare la propria produzione di trattori e macchine agricole, per affrontare la concorrenza in questo settore organizzò un'apposita rete commerciale con proprie filiali.

L'organizzazione capillare delle vendite consentiva di raggiungere un elevato volume di fatturato e di realizzare

---

(13) Cfr. Gray (1954), parte II, p. 19.

consistenti economie di distribuzione. Si stima che i costi unitari di vendita della International Harvester e della John Deere fossero del 20-30 per cento inferiori a quelli delle imprese di minori dimensioni, che non avevano sviluppato un esteso sistema di vendita (14). Alla cattiva organizzazione commerciale, oltre che alla rapida diffusione dei nuovi modelli realizzati dalle imprese concorrenti, sembra imputabile la sorprendente caduta delle vendite e della produzione della Ford, che aveva affidato la distribuzione dei trattori alle proprie filiali di automobili (15). Tra il 1925 e il 1928 la produzione di trattori nei suoi stabilimenti americani diminuì da 104 mila a 8 mila unità e fu infine sospesa nel 1929 (16). La produzione di un nuovo modello di trattore "general purpose" fu invece sviluppata nell'impianto di Cork, in Irlanda, dove l'impresa, come vedremo fra breve, aveva iniziato a produrre trattori nel 1920. Alla fine del 1929 la Ford importò negli Stati Uniti circa 3 mila trattori prodotti nel Regno Unito (17). In quest'ultimo anno l'industria dei trattori aveva raggiunto un elevato livello di concentrazione, le prime sette imprese controllando il 96,3 per cento del mercato (18).

Dopo la caduta registrata durante la Grande Depressio-

---

(14) Cfr. Conant (1953) p. 31.

(15) Questa è la diagnosi di Cyrus McCormick, che come abbiamo visto aveva fondato e dirigeva la più importante impresa di macchine agricole americana. Cfr. Chandler (1976).

(16) Cfr. Gray (1954), parte II, p. 18.

(17) I trattori importati dal Regno Unito erano esenti da tariffe secondo il paragrafo 1604 del Tariff Act. Ne dà notizia Gray (1954), parte II, p. 19.

(18) Cfr. Conant (1953), p. 36.

ne, la produzione americana di trattori riprese nella seconda metà degli anni trenta. Nel 1937 le 28 imprese del settore producevano 272 mila trattori, pari a poco meno del 90 per cento della produzione mondiale (19). Nello stesso anno i dati sulla concentrazione del mercato americano (cfr. tab. IV.2) mostrano che la International Harvester manteneva la posizione di impresa leader.

Tab. IV.2 Quote di mercato nelle vendite di trattori negli Stati Uniti nel 1937

International Harvester	43.1
John Deere	25.6
Allis-Chalmers	14.2
J.I. Case	5.1
Massey-Harris	1.5

Fonte: per la International Harvester, la John Deere, la Allis-Chalmers e la J.I. Case cfr. Conant (1953), p. 36; per la Massey-Harris cfr. Neufeld (1969), p.61.

La sua quota di mercato era tuttavia scesa al 43 per cento, mentre quelle della John Deere e della Allis-Chalmers erano salite rispettivamente al 25,6 e al 14,2 per cento. Nel complesso le prime tre imprese controllavano oltre l'80 per cento del mercato americano, mentre le vendite delle prime sette rappresentavano il 98 per cento del totale.

Che la produzione di nuovi modelli e la possibilità di disporre di una valida rete commerciale fossero divenute le condizioni per entrare con successo sul mercato americano è suggerito anche dall'esperienza della Massey-Harris, che nel

---

(19) Cfr. United Nations (1952), p. 10.

secondo dopoguerra - divenuta Massey-Ferguson - sarebbe sa lita al rango di impresa-leader del mercato mondiale dei trattori. Nata dalla fusione di due imprese entrambi produttrici di macchine agricole e trattori in Canada, la Massey-Harris tentò di espandere le proprie vendite di trattori negli Stati Uniti acquistando nel 1928 un'impresa americana, la J.I. Case Plow Works, produttrice di trattori e attrezzi agricoli. Nonostante la decisione di produrre negli Stati Uniti un nuovo modello di trattore del tipo "general purpose", l'entrata sul mercato americano non ebbe successo perchè l'impresa non riuscì ad organizzare una rete commerciale efficiente (20). Nel 1937 la quota di mercato della Massey-Harris risultava dell'1,5 per cento.

Le due condizioni cui ci siamo appena riferiti - novità dei modelli e efficienza commerciale - furono realizzate dalla Ford dopo il suo rientro nel mercato americano, avvenuto alla fine del 1939. Tale rientro fu reso possibile da un accordo raggiunto con la Ferguson per la produzione negli Stati Uniti di un nuovo tipo di trattore. Originariamente produttore di aratri in Irlanda, Henry Ferguson aveva messo a punto, dopo una lunga serie di esperimenti, un nuovo sistema di controlli idraulici che, montato sul trattore, consentiva di sollevare e abbassare automaticamente l'aratro e di controllarne la penetrazione nel terreno. Il nuovo sistema - di venuto noto col nome di "Ferguson System" - consentiva l'uso di aratri più leggeri e una maggiore stabilità del tratto re nel lavoro di aratura (21). L'accordo, i cui dettagli non sono noti, affidava alla Ford la responsabilità della produ-

---

(20) Cfr. Neufeld (1969), pp. 32-33 e 66-67.

(21) Per una descrizione del nuovo sistema cfr. Gray (1954), parte II, p. 38 e Neufeld (1969), capitolo V.

zione, mentre la Ferguson avrebbe dovuto curare la distribuzione. A questo scopo Ferguson mise a punto una rete commerciale molto estesa, comprendente 33 distributori e 2876 dealers (22). Durante il periodo dell'accordo, che durò fino alla fine del 1946, la produzione di trattori Ford negli Stati Uniti passò da 10 a 74 mila unità, che nel 1946 rappresentavano il 26 per cento della produzione americana. Quando l'accordo con la Ferguson fu rotto, la posizione della Ford non peggiorò. Essa continuò a produrre lo stesso modello di trattore e costituì una nuova società, la Derarborn Motors Corporation, che aveva la responsabilità della rete commerciale e che incorporò gran parte dell'organizzazione di vendita creata da Ferguson nel periodo precedente (23).

Nell'immediato dopoguerra la domanda e la produzione aumentarono rapidamente. Nel 1949 le vendite di trattori negli Stati Uniti avevano raggiunto le 495 mila unità - un volume quasi doppio rispetto a quello del periodo prebellico - e la produzione superava le 600 mila unità (cfr. tabella IV.1). Oltre che dal rapido sviluppo della domanda interna, riconducibile alla sostenuta ripresa degli acquisti a lungo dilazionati a causa della guerra, il forte aumento della produzione americana di trattori fu sorretto dalla ripresa della domanda in Canada, un mercato servito quasi esclusivamente dalle esportazioni statunitensi. Considerando l'intero mercato nord-americano (Stati Uniti e Canada), i dati sulla concentrazione (cfr. tabella IV.3) mostrano che nel 1949 le prime tre imprese controllavano oltre il 70 per cento del mercato. Il ritorno della Ford al vertice delle vendite di trattori in Nord America sembra sia avvenuto a danno soprattutto del-

---

(22) Cfr. Neufeld (1969), p. 107.

(23) ibid., p. 110.



la International Harvester.

Tab. IV.3 Quote di mercato nelle vendite di trattori in Nord America nel 1949

International Harvester	29.0
John Deere	23.4
Ford	18.8
Massey-Harris	3.7

Fonte: per la International Harvester cfr. Conant (1953), p. 36; per la Ford cfr. Nevins e Hill (1976) pp.478-479; per la Massey-Harris cfr. Neufeld (1969), p. 66.

### 3. Il ruolo delle esportazioni nella prima fase dello sviluppo dell'industria americana

Sviluppatasi grazie all'ampiezza del mercato interno, l'industria americana dei trattori si affermò ben presto sui mercati internazionali. Il successo all'estero arrise dapprima alla Ford, che durante la prima guerra mondiale stipulò un contratto con il governo inglese per la fornitura di cinquemila trattori a un prezzo nettamente inferiore a quello offerto dai produttori inglesi (24). Accade così che i primi trattori prodotti dalla Ford negli Stati Uniti fossero destinati interamente al mercato inglese. Al contratto fece seguito un accordo per la produzione di trattori in un impianto localizzato a Cork, in Irlanda, dove la produ-

---

(24) Cfr. Ford (1930), pp. 231-235.

zione iniziò nel 1920. La Ford conquistò rapidamente il mercato inglese, il più ampio tra quelli europei, e mantenne a lungo una posizione di monopolio nella produzione di trattori nel Regno Unito, dove ancora nel 1946 produceva l'87 per cento della produzione nazionale (25). La localizzazione della produzione nel Regno Unito rappresentò, inoltre, un'importante base per la espansione delle vendite in Europa, oltre che nei paesi aderenti al Commonwealth.

Quella della Ford, tuttavia, fu l'unica esperienza di affermazione all'estero attraverso la produzione all'estero. Più comune fu l'affermazione all'estero mediante l'espansione delle esportazioni, che si verificò durante gli anni venti. Da poche migliaia di unità all'inizio del decennio, il numero dei trattori esportati aumentò rapidamente e nel 1927 superò le 56 mila unità, pari al 29 per cento della produzione. Questo volume di esportazioni rappresenta il massimo storico del periodo pre-bellico (cfr. tabella IV.4). I principali mercati di sbocco risultavano il Canada, l'Australia, l'Argentina e, in Europa, la Francia e l'Italia. Le esportazioni americane risultavano sostenute anche dalle commesse statali provenienti dall'Unione Sovietica, che tra il 1924 e il 1927 aveva importato dagli Stati Uniti 27 mila trattori. Il 98 per cento dei trattori in uso in Unione Sovietica nel 1927 era di fabbricazione americana (26). Una nota dell'Agricultural Implement Division del Dipartimento del Commercio americano suggerisce che l'indiscussa supremazia dell'industria americana dei trattori sui mercati internazionali durante gli anni venti fosse fondamentalmente affidata alle migliori caratteristiche tecniche dei trattori prodotti negli Stati Uni

---

(25) cfr. Walshe (1974), p. 59.

(26) Cfr. Gray (1954), parte II, p. 13.

Tab. IV.4 Esportazioni americane di trattori: 1922-1939

	Numero	Numero indice 1925=100	Valore in migliaia di dollari	quota delle esportazioni sulla produzione(*)
1922	9.373	20.8	5.303	9.5
1923	19.337	43.0	11.213	14.7
1924	24.053	53.5	13.178	20.6
1925	44.969	100.0	26.142	27.4
1926	49.984	111.1	28.282	28.1
1927	56.562	125.8	34.540	29.0
1928	53.993	120.1	44.360	31.5
1929	54.353	120.9	49.108	24.4
1930	44.774	98.9	44.188	22.8
1931	27.079	60.2	26.981	39.2
1932	1.629	3.6	1.485	n.d.
1933	2.403	5.3	1.815	n.d.
1934	5.330	11.8	3.834	n.d.
1935	8.741	19.4	7.102	5.6
1936	14.355	31.9	11.870	6.5
1937	30.176	67.1	23.519	11.1
1938	30.459	67.7	23.324	16.1
1939	29.702	66.1	20.006	14.4

Fonte: U.S. Departement of Commerce, Bureau of the Census, Statistical Abstract of the United States, United States Government Printing Office, Washington

(\*) rapporto fra il numero di trattori esportati e il numero di trattori prodotti.

ti. Quelli prodotti in Europa, al confronto, risultavano notevolmente più pesanti e di difficile uso. I loro costi di produzione, inoltre, risultavano troppo elevati (27).

Con la Grande Crisi le esportazioni declinarono rapidamente come conseguenza della caduta della domanda estera e del diffondersi dei controlli sul commercio estero adottati dai principali paesi industrializzati. La crisi delle esportazioni si protrasse fino al 1935, anno in cui, tuttavia, la domanda e la produzione negli Stati Uniti segnarono una netta ripresa. Gli effetti degli ostacoli al commercio internazionale si manifestarono chiaramente nella seconda metà degli anni trenta, in presenza di segni di ripresa della domanda internazionale. Le esportazioni americane mostrarono una tendenza ad aumentare, ma si mantennero decisamente al di sotto del livello raggiunto nella seconda metà degli anni venti, risultando sostenute soprattutto dalla domanda proveniente dal Canada, ritornata ai livelli precedenti la crisi (28). Il contenuto livello delle esportazioni, tuttavia, non danneggiò l'industria americana, che poté contare sulla ripresa della domanda interna. Già nel 1936 la produzione aveva riguadagnato il livello del 1929, superato del 22,1 per cento l'anno successivo. Dopo la caduta del 1938, anno di recessione, la produzione tornò, nei due anni successivi, al livello del 1937 (cfr. tabella IV.1).

---

(27) Citato in Gray (1954), parte II, p. 13.

(28) La quota delle sportazioni americane di trattori dirette verso il Canada passò dal 37,3 per cento in media nel periodo 1925-1929 al 51,6 per cento in media nel periodo 1936-1939. I dati sono tratti da U.S. Bureau of the Census, Current Industrial Reports, anni vari.

#### 4. L'industria europea

Per quanto riguarda l'industria europea, dai dati disponibili - peraltro scarsi - emerge che il suo sviluppo prima della seconda guerra mondiale fu essenzialmente limitato dalla ristrettezza del mercato. Durante gli anni venti, mentre l'industria americana dei trattori attraversava una fase di intensa crescita, legata alla diffusione dei metodi di produzione di massa e delle innovazioni relative al prodotto, la domanda di trattori in Europa risultava molto contenuta e la produzione limitata a poche migliaia di unità (29). Alla fine del 1929 lo stock di trattori esistente in Europa ammontava nel complesso a 130 mila unità, contro uno stock di oltre un milione di trattori in Nord America, dove la densità - misurata dal numero di ettari di terra arabile per trattore - risultava sei volte superiore a quella rilevabile in Europa (cfr. tabella A.1).

Durante gli anni trenta, tuttavia, l'industria trattoristica europea, fece qualche progresso, quasi esclusivamente per i risultati ottenuti nel Regno Unito e in Germania. I progressi compiuti dall'industria inglese furono dovuti in larghissima misura alla riorganizzazione e al potenziamento dell'impianto inglese della Ford, che nel 1933 fu trasferito da Cork a Dagenham. Qui fu iniziata la produzione del Fordson, che ebbe una rapida diffusione e divenne ben presto assai popolare tra gli agricoltori inglesi. Tra il 1929 e il 1938 l'uso del trattore del Regno Unito si diffuse notevolmente, come appare chiaro dall'aumento dello stock di trattori, che da 20 mila unità nel 1929 passò a 55 mila unità nel 1938. In

---

(29) Cfr. United Nation (1952), p. 10.

quest'ultimo anno l'impiego del trattore nell'agricoltura inglese era molto vicino a quello nell'agricoltura nord-americana (cfr. tabella A.1). Fino al 1939 tre quarti dello stock di trattori nel Regno Unito era costituito da trattori Fordson (30).

In Germania l'industria dei trattori ebbe il suo momento di grazia nella seconda metà degli anni trenta. L'industria tedesca era nata subito dopo la prima guerra mondiale, ma aveva a lungo mantenuto dimensioni modeste. Nel 1927 circa quaranta imprese producevano un numero ridottissimo di trattori. Molte di esse sospesero la produzione con la crisi del 1929. Con l'avvento del nazismo, l'industria fu inizialmente scoraggiata dalla politica di massima occupazione in agricoltura perseguita dal regime. In seguito, tuttavia, essa poté trarre vantaggio dall'incentivazione della meccanizzazione agricola. Gli effetti del mutamento di politica nei confronti del settore agricolo sono immediatamente rintracciabili nel forte aumento dello stock di trattori impiegati in agricoltura che da 35 mila unità nel 1935 passò a oltre 82 mila nel 1939 (nel 1929 il parco trattori in Germania consisteva di 25 mila unità), e nell'aumento della produzione di trattori, che da 5600 unità nel 1935 salì a 15.580 nel 1937 e, dopo una flessione nei due anni successivi, balzò a 35 mila unità nel 1940.

Lo sviluppo della produzione fu accompagnato da una profonda riorganizzazione dell'industria. Nel 1939 fu varato un programma di standardizzazione della produzione che prevedeva la riduzione del numero di modelli da 62 a 17 e, allo scopo di economizzare carburante, privilegiava la produzione di

---

(30) Cfr. Political and Economic Planning (1949), p. 11.

modelli con motori diesel. Anche la produzione fu razionalizzata e il suo momento fu ottenuto a parità di lavoratori occupati e con una diminuzione della quota di lavoro qualificato (31).

Notevolmente meno diffuso rimaneva l'uso del trattore in Francia e in Italia. Alla fine degli anni trenta in entrambi i paesi l'impiego di trattori era limitato a un trattore ogni 700 ettari di terra coltivabile (cfr. tabella A.1) e le dimensioni dell'industria erano davvero modeste, giacchè in nessuno dei due paesi la produzione superava le 2 mila unità annue (32).

---

(31) Le informazioni e i dati sull'industria tedesca nel periodo precedente la seconda guerra mondiale sono tratti da Political and Economic Planning (1949), pp. 50-53. e Overy (1976), pp. 482-483.

(32) Cfr. Political and Economic Planning (1949), pp. 53-56 e United Nations (1952), pp. 10 e 55.

CAPITOLO V  
MERCATI NON COMUNICANTI

1. L'emergere di nuovi mercati

Alla vigilia della seconda guerra mondiale il predominio degli Stati Uniti nel settore dei trattori appariva schiacciante. Oltre l'80 per cento della domanda mondiale e quasi il 90 per cento della produzione si concentravano in questo paese.

Favorita dall'ampiezza del mercato interno, l'industria americana prosperava. E si è visto come alcune imprese, introducendo innovazioni nel processo produttivo e nel prodotto e sviluppando un'estesa rete commerciale, avessero ben presto raggiunto notevoli dimensioni, conquistando consistenti quote di mercato.

Limitato fu invece il ruolo delle esportazioni, ostacolate (se si escludono quelle dirette verso il Canada) dalla ristrettezza dei mercati esteri e, negli anni trenta, dallo sconvolgimento delle relazioni economiche internazionali.

Nel secondo dopoguerra la scena mondiale muta profondamente. In breve, e anticipando ciò che verrà discusso più estesamente in seguito, le modificazioni più evidenti sono queste. La domanda si sviluppa fuori del Nord America, prima in Europa e poi sul finire degli anni sessanta, anche in alcuni paesi in via di sviluppo, mentre nel Nord America si registra una diminuzione assoluta della domanda di trattori. Insieme con la domanda, anche la produzione si sviluppa fuori degli Stati Uniti, che già a metà degli anni cinquanta cedono alla



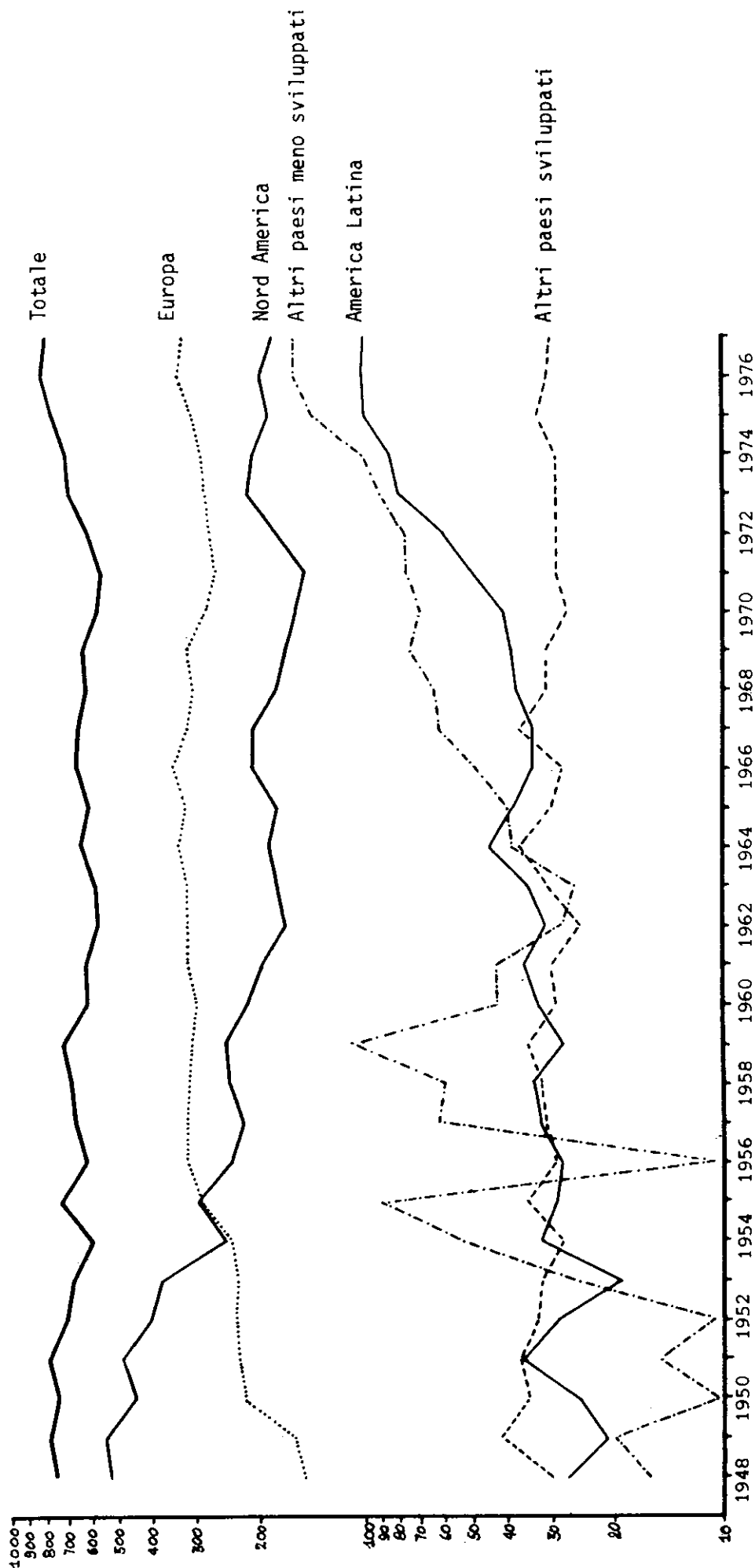
Europa il primo posto nella produzione mondiale di trattori. Un gruppo di paesi in via di sviluppo, nei quali ha luogo un'espansione della domanda, incominciano anch'essi a controllare una quota non irrilevante della produzione mondiale. I paesi europei conquistano inoltre, togliendolo agli Stati Uniti, il primato nel commercio internazionale di trattori.

E' difficile immaginare mutamenti più radicali di quelli appena elencati. Il problema è quale significato attribuirvi. Sono essi la conseguenza di una progressiva perdita di concorrenzialità dei prodotti dell'industria americana, direttamente riconducibile allo spostamento fuori degli Stati Uniti delle condizioni più favorevoli alla produzione, secondo quanto suggerisce - seppure con importanti differenze al suo interno - tutta la teoria del commercio internazionale? Oppure altri elementi, non direttamente riconducibili a un rigido schema di vantaggi comparati, hanno svolto un ruolo significativo nel determinarli? Sono queste le domande cui si cercherà di rispondere.

Il grafico V.1 e la tab. V.1 forniscono una visione di insieme dell'andamento della domanda mondiale di trattori nel periodo successivo alla seconda guerra mondiale (1948-1977). Un confronto, sebbene meno dettagliato, è possibile con il 1937.

I dati mettono in luce, in primo luogo, che nell'immediato dopoguerra si è verificato un forte aumento della domanda mondiale, passata da poco più di 300 mila unità nel 1937 a oltre 750 mila unità nel 1948-49. A questo aumento contribuirono in misura determinante sia il mercato nord-americano, con un volume di vendite più che doppio rispetto al periodo prebellico, sia quello europeo, dove nel 1948-49 la domanda risultava di quasi tre volte superiore a quella proveniente nel 1937 dall'insieme dei paesi esterni al Nord

Grafico V.1 Domanda mondiale di trattori: 1948 - 1977 (migliaia di unità)



Fonte: per gli anni 1948-1950 cfr. United Nations (1952), pp. 10 e 55, per il periodo 1951-61 stime fornite dalla Ford e riportate in Barber (1971), per il periodo 1962-1967 dati raccolti presso le imprese

Tab. V.1 Domanda mondiale di trattori 1937-1977

	1937	1948-49	1955-56	1962-63	1969-70	1976-77	1948-49/ 1955-56	1955-56/ 1962-63	1962-63/ 1969-70	1969-70/ 1976-77	1948-49/ 1976-77
		(migliaia di unità)									
		(tassi medi annui di variazione)									
Nord America	260.7	546.0	270.5	176.0	162.0	192.5	- 11.2	- 7.0	1.4	2.9	- 3.4
Europa		131.9	303.0	321.0	304.0	337.5	13.1	1.0	- 0.9	1.8	3.2
Altri paesi sviluppati		36.0	47.0	28.0	29.0	30.5	4.4	- 8.4	0.6	0.8	- 0.6
America Latina	47.1	24.0	28.5	33.0	40.0	105.0	2.8	2.4	3.2	14.9	4.5
Altri paesi meno sviluppati		18.0	35.0	27.0	72.5	159.5	10.7	- 4.3	15.2	12.5	5.7
TOTALE	307.8	755.9	684.0	585.0	607.5	825.0	- 1.7	- 2.6	0.6	5.1	0.3

Fonte: cfr. grafico V.I

America.

Esauritosi il boom della domanda, riconducibile al concentrarsi degli acquisti a lungo dilazionati durante il periodo bellico, il mercato nord-americano subì, a partire dal 1951, un notevole ridimensionamento. Il calo della domanda fu particolarmente marcato nella prima metà degli anni cinquanta, ma il trend decrescente continuò - sebbene a un ritmo meno pronunciato - fino alla fine degli anni sessanta e, dopo una pausa fra il 1970 e il 1973, riprese negli anni successivi. Più duraturo, nel complesso, fu l'aumento della domanda in Europa, dove nell'intero periodo 1948-77 le vendite di trattori registrarono un aumento medio annuo del 3,2 per cento. L'espansione della domanda europea, come è facile rilevare dal grafico V.1, si concentrò soprattutto nella prima metà degli anni cinquanta e poteva dirsi conclusa già nel 1956. In quell'anno il volume delle vendite in Europa risultava superiore a quello del Nord America.

L'andamento della domanda negli "altri paesi sviluppati" (Australia, Nuova Zelanda e Sud Africa), sostenuto nella prima metà degli anni cinquanta e decrescente nella seconda, risulta stazionario nei due decenni successivi. Delle restanti aree geografiche, l'America Latina mostra aumenti della domanda contenuti fino alla fine degli anni sessanta e molto sostenuti nel periodo successivo, mentre negli "altri paesi meno sviluppati" l'aumento della domanda inizia a metà degli anni sessanta e continua ininterrottamente fino al 1977. Il diverso andamento della domanda nelle singole aree geografiche - ognuna delle quali, tuttavia, ha un peso diverso sul totale delle vendite mondiali - giustifica la complessiva stazionarietà della domanda mondiale, che nell'intero periodo preso in esame aumenta solo dello 0,3 per cento l'anno.

Un confronto tra i dati sull'andamento della domanda e quelli relativi all'evoluzione dello stock e della "densità" di trattori nelle singole aree geografiche (cfr. tabelle V.1 e A.1) fornisce una prima spiegazione della diversa dinamica della domanda. Esso suggerisce che la più accentuata crescita della domanda in Europa prima, e nei paesi in via di sviluppo dopo, è legata all'espansione del parco trattori, che si riflette nel progressivo aumento della "densità" media in queste due aree geografiche, mentre il trend descrescente delle vendite di trattori in Nord America trova una spiegazione nella progressiva saturazione di un mercato nel quale a partire dal 1960 la domanda di trattori risulta essere unicamente domanda di sostituzione.

I dati finora forniti mettono in luce con forza che, rispetto all'anteguerra, il periodo successivo è caratterizzato da una netta riduzione dell'importanza del mercato nord-americano e dall'emergere di nuovi mercati, la cui espansione sostiene di volta in volta il volume della domanda mondiale. La profonda redistribuzione della domanda mondiale che ne è risultata è descritta nella tab. A.2 che contiene informazioni più dettagliate sul peso relativo dei principali mercati dal 1937 al 1977.

Oltre alla diminuzione della quota della domanda mondiale proveniente dal Nord America, i dati mostrano che tre paesi - Germania, Francia e Italia - sostengono per intero la forte espansione della domanda europea nella prima metà degli anni cinquanta. Un ruolo importante nel favorire la crescita della domanda è stato svolto, in questi paesi, dall'intervento pubblico, che ha assunto sia la forma della concessione di crediti per investimenti in agricoltura - compreso l'acquisto di trattori - a condizioni particolarmente favorevoli, sia quella di agevolazioni per l'acquisto

di carburante per uso agricolo (1).

Sul finire degli anni cinquanta la dinamica della domanda europea sembra affievolirsi, con la sola eccezione di quella proveniente dall'Italia, dove i provvedimenti a sostegno dell'acquisto di trattori continuano fino alla fine degli anni sessanta.

Alla riduzione del peso relativo dell'Europa nella domanda mondiale a partire dalla seconda metà degli anni sessanta, fa riscontro l'emergere di un nuovo importante mercato, quello dei paesi in via di sviluppo, il cui peso cresce soprattutto negli anni settanta. Tra il 1969-70 e il 1976-77 la domanda proveniente dall'America Latina passa dal 6,6 al 12,6 per cento della domanda mondiale e quella proveniente dagli "altri paesi in via di sviluppo" dallo 11,9 al 19,3 per cento (per questi ultimi, come abbiamo già rilevato, si era verificata una notevole crescita anche nella seconda metà degli anni sessanta).

I dati contenuti nella tabella A.2 mostrano, inoltre, che l'espansione della domanda dei paesi in via di sviluppo è fortemente concentrata in alcuni di essi. In America Latina essa è fondamentalmente imputabile alla forte crescita della domanda in Brasile, iniziata nel 1970, mentre India e Turchia, che mostrano una accentuata dinamica della domanda nel nuovo decennio, forniscono da sole quasi il 70 per cento di tutta la domanda proveniente dagli "altri paesi in via di sviluppo".

Ancora più nettamente che per i paesi europei nell'immediato dopoguerra, le misure di incentivazione all'acquisto di trattori hanno svolto un ruolo decisivo nell'espansione

(1) Sull'intervento pubblico a sostegno dell'acquisto di trattori cfr. Barber (1971), pp. 192-194 e Kudrle(1975), pp. 28-29.

sione del volume delle vendite nei paesi in via di sviluppo. In molti paesi dell'America Latina istituzioni governative concedono crediti per l'acquisto di trattori e altre macchine agricole nella misura del 70 e anche del 100 per cento del prezzo di acquisto, a un tasso di interesse notevolmente inferiore a quello di mercato. Inoltre, per effetto degli alti tassi di inflazione, in molti paesi latino-amer<sup>u</sup>ricani il peso dei debiti contratti per l'acquisto di macchine agricole è diminuito sensibilmente, tanto che in paesi come l'Argentina, il Brasile o il Venezuela, gli agricoltori rimborsano, in termini reali, solo l'80 o addirittura il 50 per cento dei loro debiti. Anche il carburante per uso agricolo è più a buon mercato, in molti paesi dell'America Latina, che nella maggior parte dei paesi sviluppati (2).

Ai crediti concessi dai governi nazionali, infine, si sono aggiunti quelli di istituzioni internazionali o dei governi di paesi industrializzati, direttamente connessi al finanziamento delle importazioni. Sia la World Bank e l'International Development Bank che la Export-Import Bank americana e la United States Agency ofr International Development hanno concesso crediti per l'acquisto di trattori e macchine agricole in genere alla maggior parte dei paesi latino-amer<sup>u</sup>ricani, in alcuni casi a condizioni così favorevoli da far parlare di una vera e propria operazione di dumping (3). Alla concessione di crediti agevolati, secondo le stesse linee seguiti dai paesi dell'America Latina,

---

(2) Cfr. Abercrombie (1972), p. 32. Vedi anche Ahmed (1976) e Gotsch (1973).

(3) Cfr. Abercrombie (1972), p. 35.

si sono affidati anche altri paesi in via di sviluppo, come l'India, la Turchia e il Pakistan, che a partire dalla seconda metà degli anni sessanta hanno più decisamente perseguito una politica di meccanizzazione dell'agricoltura.

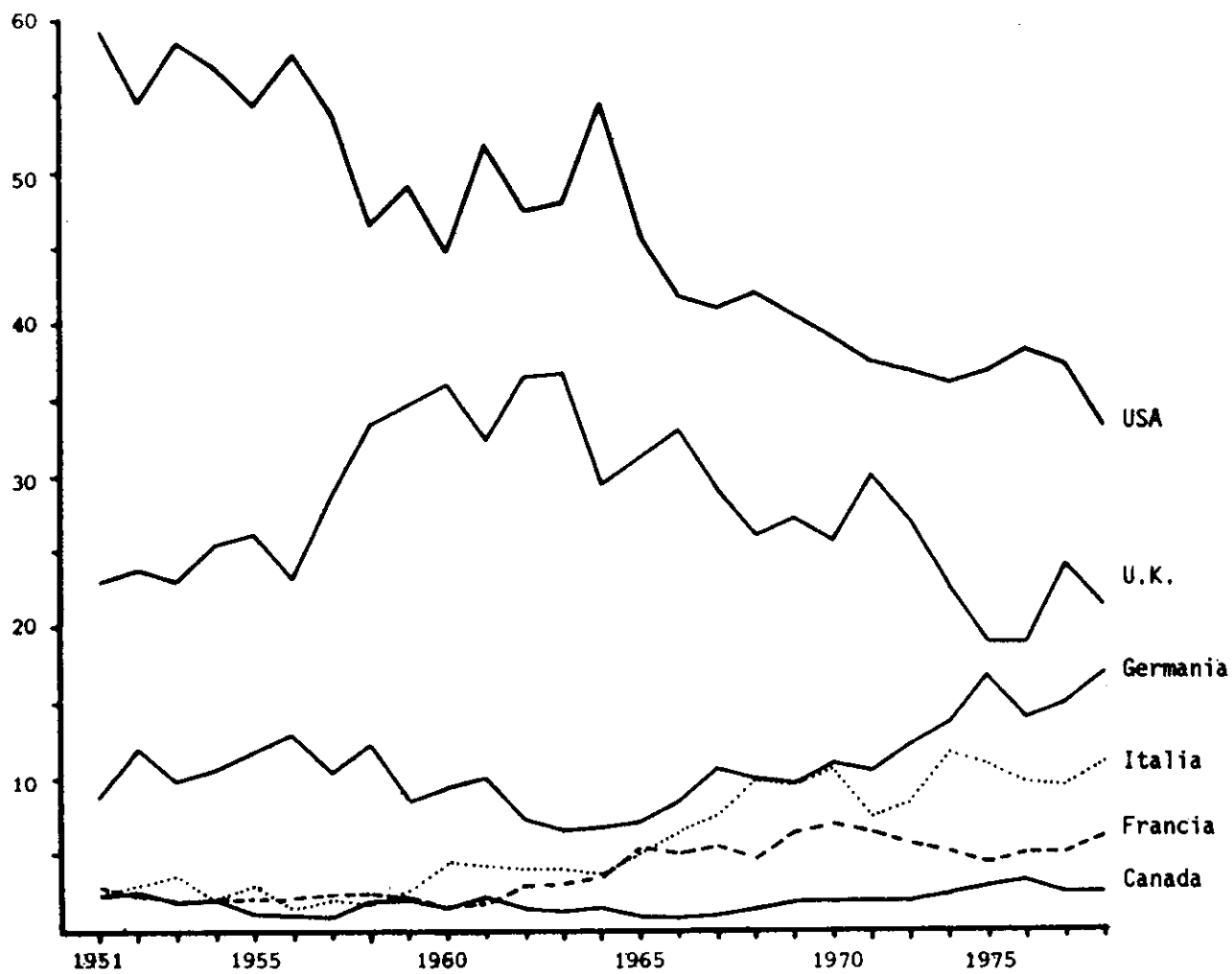
## 2. Lo spostamento del centro dell'industria mondiale dagli Stati Uniti all'Europa

Oltre che dall'emergere di nuovi mercati, il periodo è caratterizzato, nel suo complesso, dalla redistribuzione della produzione mondiale e dal mutamento delle quote di mercato dei principali paesi esportatori (cfr. la tabella V. 2 e il grafico V.2). Tenendo conto dell'andamento della domanda nei principali mercati internazionali, di cui abbiamo appena discusso, nelle pagine seguenti analizzeremo congiuntamente l'evoluzione del commercio e della produzione, tentando di individuare le forze che di volta in volta hanno svolto un ruolo rilevante nel modificare la distribuzione della produzione fra i diversi paesi.

Un confronto con il 1937 mostra che già nel 1950, benchè la produzione americana fosse raddoppiata, la posizione degli Stati Uniti nella scala dei paesi produttori risultava nettamente peggiorata. Sostenuta dall'espansione della domanda interna, la produzione americana di trattori aumentò, tra il 1937 e il 1950, da 272,5 mila a 542,5 mila unità; ma la forte espansione della produzione europea, che nello stesso arco di tempo passò da 35,3 mila a 213,9 mila unità, ridimensionò il predominio degli Stati Uniti, la cui quota della produzione mondiale passò dall' 88,5 al 69,5 per



Grafico V.2 Quote delle esportazioni mondiali di trattori: 1951-1977



Fonte: nostra elaborazione su dati OECD

Tab. V.2 Produzione mondiale di trattori 1937-1977  
(migliaia di unità)

	1937	1950	1955	1960	1965	1970	1975	1977
Stati Uniti	272.5	542.5	325.0	158.3	241.6	191.7	186.8	180.0
Regno Unito	17.9	120.2	120.0	185.0	180.0	160.0	141.2	126.0
Germania	12.0	57.6	115.0	120.0	110.0	105.4	114.4	124.5
Italia	2.0	8.0	15.0	35.0	47.5	94.0	104.3	125.0
Francia	1.7	14.2	70.0	60.0	60.0	67.5	57.6	61.0
Belgio						14.0	38.3	40.0
Argentina				20.5	13.7	10.6	18.8	26.8
Brasile				2.0	8.1	14.0	38.0	42.5
Messico						3.6	8.0	11.6
India					6.3	19.9	29.0	35.0
Turchia						7.7	23.6	23.5
Produzione mondiale	307.8	760.0	660.0	600.0	682.0	703.0	780.0	816.0

Fonte: Per gli anni 1937 e 1950 cfr. United Nations (1952), pp. 10 e 55; per il 1955 cfr. Barber (1969), p. 8; per gli anni 1960, 1965 e 1970 cfr. United Nations (1972) pp. 381-446; per il 1975 e il 1976 i dati sono stati raccolti presso le imprese

cento (4). I dati contenuti nella tabella V.2 mostrano, inoltre, che l'aumento della produzione europea si concentrò nel Regno Unito, che nel 1950 forniva il 56 per cento dei trattori prodotti in Europa, e in Germania, dove la produzione balzò da 7,6 mila unità nel 1948 a 57,6 mila unità nel 1950. In quest'ultimo anno la produzione tedesca di trattori rappresentava il 27 per cento circa della produzione europea.

Il peggioramento della posizione degli Stati Uniti è direttamente riconducibile, già all'inizio degli anni cin-  
quanta, alle difficoltà incontrate dalle esportazioni ameri-  
cane che non trovavano facile sbocco in Europa - il più  
esteso dei mercati esteri - dove pure la domanda di tratto  
ri era in rapida espansione. Nel 1951 ben il 65 per cento  
delle esportazioni americane era diretto verso il Canada e  
l'America Latina (nella misura, rispettivamente, del 33,8 e  
del 31,3 per cento), dove gli Stati Uniti mantenevano - co-  
me mostra la tabella V.3 un quota di mercato molto elevata:  
il 94 per cento in Canada e il 79,4 per cento in America La  
tina. Gli Stati Uniti occupavano una buona posizione in una  
altra importante area di sbocco delle esportazioni mondiali,  
l'Area della Sterlina, con una quota di mercato del 43,0 per  
cento. Le esportazioni dirette verso l'Europa, al contrario,  
che rappresentavano solo l'8,4 per cento delle esportazioni a  
mericane, assicuravano agli Stati Uniti una quota di merca-  
to del 24,2 per cento, nettamente inferiore a quella del Re-  
gno Unito - il secondo paese esportatore sul mercato mondia  
le - che era del 41,5 per cento.

Oltre che dall'alta quota di mercato in Europa, la posi  
zione del Regno Unito sul mercato internazionale era soste-

---

(4) Cfr. United Nations (1952), pp. 10 e 55.

Tab. V.3 Quote di mercato dei principali paesi esportatori di trattori su ciascuna area di sbocco e sul mercato mondiale nel 1951

Aree di sbocco*	Principali Paesi esportatori							TOTALE
	USA	CANADA	REGNO UNITO	FRANCIA	GERMANIA	ITALIA	ALTRI	
Peso relativo di ciascuna area								
USA (1.8)	95.7	4.0	0.3					100.0
CANADA (21.2)	94.1	5.8	0.1					100.0
EUROPA (20.7)	24.2	1.4	41.5	1.4	25.4	2.1	4.0	100.0
AMERICA LATINA (23.3)	79.4	1.1	4.5	4.0	8.0	1.9	1.1	100.0
AREA DELLA STERLINA (21.8)	43.8	0.3	45.1	1.1	4.7	4.2	0.8	100.0
TERRITORI D'OLTREMARE(5.9)	59.1	0.3	21.3	8.5	5.5	4.7	0.6	100.0
RESTO DEL MONDO (7.3)	51.0	0.2	18.3	16.3	6.7	4.1	0.4	100.0
TOTALE (100.0)	59.2	2.3	23.0	2.8	8.8	2.3	1.6	

Fonte: Nostra elaborazione su dati OECD

(\*) L'area della sterlina comprende i seguenti paesi: Regno Unito, Irlanda, Islanda, Sud Africa, India, Australia e Nuova Zelanda; i territori d'oltremare comprendono i possedimenti d'oltremare del Regno Unito, Belgio, Francia e Portogallo.

nuta dalle esportazioni dirette verso l'Area della Sterlina, pari al 42,8 per cento del totale. Degli altri paesi europei, solo la Germania controllava, già nel 1951, una quota apprezzabile del mercato mondiale - anche se nettamente inferiore a quella dei due paesi leader - grazie alle esportazioni dirette verso il resto d'Europa, che rappresentavano il 59,4 per cento del totale delle esportazioni tedesche e il 25,4 per cento del totale delle esportazioni dirette verso i paesi europei.

Nel 1958 la quota di mercato degli Stati Uniti in Europa era scesa al 20,1 per cento (cfr. tabella V.4). Le esportazioni americane avevano perduto terreno anche in America Latina e nell'Area della Sterlina, l'importanza delle quali come sbocco per le esportazioni era peraltro diminuita, mentre era aumentata quella dell'Europa.

L'indebolimento della posizione americana sui mercati internazionali era andato a vantaggio delle esportazioni inglesi, e, in misura inferiore, di quelle tedesche. Il Regno Unito aveva ulteriormente guadagnato terreno in Europa e, in maniera ancora più consistente, nell'Area della Sterlina e in America Latina, e la sua quota sul mercato mondiale aveva guadagnato dieci dei circa tredici punti percentuali perduti dalle esportazioni americane tra il 1951 e il 1958. La posizione internazionale della Germania continuava a essere strettamente legata alle sue esportazioni in Europa, ma l'aumento della quota tedesca sul mercato mondiale, rilevabile nel 1958, era dovuta anche all'aumento delle esportazioni in America Latina. Né la quota dell'Italia, né quella della Francia superò mai il 3 per cento durante gli anni cinquanta.

Dall'analisi congiunta dei dati sullo sviluppo e la distribuzione internazionale della domanda e di quelli sulla evoluzione delle quote dei principali paesi esportatori sui

Tab. V.4 Quote di mercato dei principali paesi esportatori di trattori su ciascuna area di sbocco e sul mercato mondiale nel 1958

Aree di sbocco* peso relativo di ciascuna area	Principali paesi esportatori							TOTALE
	USA	CANADA	REGNO UNITO	FRANCIA	GERMANIA	ITALIA	ALTRI	
USA (4.6)	35.6	63.0	0.8	0.1	0.5	0.1	0.5	100.0
CANADA (16.9)	93.4	6.5	0.1					100.0
EUROPA (24.5)	20.1	0.1	44.0	1.4	26.6	3.1	4.7	100.0
AMERICA LATINA (19.7)	64.9	0.5	14.1	0.2	17.7	1.4	1.2	100.0
AREA DELLA STERLINA (15.7)	36.5	0.2	58.6		3.4	0.6	0.7	100.0
TERRIT. D'OLTREMARE (6.6)	44.4	0.1	29.5	22.3	2.6	0.6	0.5	100.0
RESTO DEL MONDO (12.0)	37.3	0.4	39.1	3.3	12.4	4.1	3.4	100.0
TOTALE (100.0)	46.6	1.8	33.4	2.3	12.3	1.7	1.9	

Fonte: Nostra elaborazione su dati OECD

(\*) cfr. tabella V.3

singoli mercati internazionali emerge, in sostanza, che i due mercati più estesi - il Nord America e l'Europa - erano scarsamente intercomunicanti fin dall'inizio degli anni cinquanta. La protezione dalla concorrenza estera di cui essi godevano appare come uno dei dati di maggior rilievo della situazione post-bellica dell'industria dei trattori. In Nord America era la struttura stessa dell'industria, caratterizzata da un alto livello di concentrazione fondato sull'esistenza di solide barriere all'entrata, a proteggere il mercato dalla concorrenza estera. In Europa, dove la struttura dell'industria era assai più debole rispetto a quella americana (con l'eccezione dell'industria inglese e, in qualche misura, di quella tedesca) la protezione del mercato dalle importazioni provenienti dagli Stati Uniti fu una scelta politica che formò la base di una più vasta operazione di rafforzamento dell'industria. I controlli quantitativi sulle importazioni provenienti dall'area del dollaro, più rigidi sulle importazioni di manufatti che su quelle di materie prime e di prodotti agricoli, furono mantenuti da tutti i principali paesi europei fino alla metà degli anni cinquanta, e ancora più a lungo dalla Francia, che iniziò ad allentare i controlli solo dopo la svalutazione del franco del 1958 (5).

Oltre al controllo delle importazioni, i paesi europei come la Francia e l'Italia, che non potevano contare su una industria nazionale sufficientemente forte, fecero ricorso

---

(5) Sulla politica di discriminazione adottata dai paesi europei nei confronti delle importazioni provenienti dall'area del dollaro cfr. Hieronymi (1973), in particolare pp. 105-127

a elevati dazi doganali (6) e a misure indirette - ma non meno efficaci - di protezione dalla concorrenza estera. Queste ultime presero la forma di incentivi alla produzione in Francia, dove il "Piano Monnet" prevedeva il raggiungimento dell'autosufficienza nella produzione di trattori, mentre in Italia gli interessi della più grande impresa nazionale furono salvaguardati affidandole di fatto il monopolio della distribuzione dei trattori sul mercato interno (7). A questo insieme di misure è addebitabile la drastica caduta della quota delle importazioni sulla domanda durante gli anni cinquanta sia in Francia che in Italia, dove essa era molto elevata all'inizio del periodo. La bassa quota delle importazioni sulla domanda nel Regno Unito e in Germania rifletteva invece la più forte struttura dell'industria in questi due paesi (cfr. grafico A.1).

Conseguenza diretta della scarsa integrazione dei mercati internazionali fu il rapido, non meno che deciso, spostamento del centro dell'industria mondiale dagli Stati Uniti all'Europa durante gli anni cinquanta. La produzione americana, infatti, fu duramente penalizzata dalla caduta della domanda in Nord America, tanto che nel 1960 il numero di trattori prodotti negli Stati Uniti toccò la punta minima di 160 mila unità, un volume di produzione inferiore di oltre il 40 per cento a quello del 1937. La espansione della domanda in Europa durante gli anni cinquanta premiò, viceversa, l'industria europea, la cui produzione raggiunse nel 1960 le 473 mila unità, pari al 67,8 per cento della produ-

---

(6) Per l'Italia cfr. Pedone (1974), p. 257 e Zacchia(1953), p. 359; per la Francia cfr. Linneman (1964), p. 52, citato in Kudrle (1975), p. 77.

(7) Cfr. più oltre, capitolo VI.



zione mondiale.

Più in particolare, il forte aumento della produzione in Francia e in Italia durante gli anni cinquanta appare direttamente riconducibile all'espansione della domanda interna, che in misura rapidamente crescente veniva soddisfatta dalla produzione nazionale, mentre il ruolo delle esportazioni risulta modesto in entrambi i paesi per la maggior parte del periodo. Anche in Germania l'espansione della domanda interna giocò un ruolo importante nel determinare l'aumento della produzione, cui non mancò tuttavia l'appoggio di una sostenuta dinamica delle esportazioni; la quota di queste ultime sulla produzione tedesca aumentò dal 21 per cento nel 1950 al 36 per cento nel 1960. Lo sviluppo della produzione inglese, dal canto suo, appare più decisamente legato alle esportazioni, che durante gli anni cinquanta trovarono facile sbocco in Europa. La quota delle esportazioni sulla produzione nel Regno Unito si mantenne per tutto il periodo al di sopra del 70 per cento (cfr. grafico A.2).

### 3. L'intensificazione del commercio tra i paesi della Cee

Negli anni sessanta il ritmo di espansione della produzione europea, considerata nel suo complesso, fu nettamente più contenuto che nel decennio precedente in conseguenza della minore crescita della domanda. Inoltre, la produzione europea fu sostenuta in larga misura dalle esportazioni, stimulate sia dallo sviluppo della domanda in paesi o aree con un elevato coefficiente di importazione sia - soprattutto - dal rapido sviluppo dell'interscambio tra i paesi aderenti

alla Cee.

Dopo il Trattato di Roma, i paesi firmatari - Germania, Francia, Italia, Belgio e Paesi Bassi - procedettero al progressivo abbattimento delle tariffe intra-comunitarie; fu invece mantenuta una tariffa esterna sulle importazioni provenienti dal resto del mondo, stimabile per i trattori in torno al 13 per cento se si fa riferimento alla tariffa nominale e al 19 per cento se, tenendo conto del livello tariffario sulle importazioni di parti e componenti, si fa riferimento alla tariffa "effettiva" (8). Il conseguente intensificarsi del commercio intra-Cee si riflette sia in un aumento dell'importanza della Cee come area di sbocco delle esportazioni mondiali, sia in una caduta delle importazioni provenienti dai paesi non aderenti. Tra il 1959 e il 1970 la quota delle esportazioni mondiali assorbite dalla Cee aumentò dall'11,5 al 18 per cento circa; nello stesso arco di tempo le importazioni provenienti dai paesi non aderenti diminuirono dal 55,4 per cento al 24 per cento circa del totale delle importazioni Cee (9).

Duramente colpita dal trovarsi fuori dal Mercato Comune fu l'industria trattoristica inglese, la cui quota di mercato nella Cee passò dal 36,9 per cento nel 1959 al 9,8 per cento nel 1970. Alla caduta delle esportazioni inglesi nella Cee, non compensata dall'aumento della quota di mercato in nessuna altra area geografica, è imputabile quasi per intero il peggioramento della posizione del Regno Unito sul mercato mondiale durante gli anni sessanta. Danneggiati risultarono

---

(8) Cfr. Balassa (1965).

(9) I dati relativi al 1959 sono tratti da OECD, Trade by Commodity, serie C.

Tab. V.5 Quote di mercato dei principali paesi esportatori di trattori su ciascuna area di sbocco e sul mercato mondiale nel 1970

Aree di sbocco	peso relativo di ciascuna area	Principali paesi esportatori								TOTALE
		USA	CANADA	REGNO UNITO	FRANCIA	GERMANIA	ITALIA	BELGIO	ALTRI	
USA	(5.1)		39.0	32.8	5.5	15.5	6.8	0.2	0.2	100.0
CANADA	(9.2)	83.5		9.1		5.4	2.0			100.0
CEE	(17.9)	12.7	0.1	9.8	20.8	22.9	19.0	13.3	1.4	100.0
RESTO DELL'EUROPA	(18.0)	16.7		47.0	4.3	13.1	12.3	1.4	5.2	100.0
ALTRI PAESI SVILUPPATI	(11.4)	36.5		41.6	3.3	6.6	11.5	0.5		100.0
AMERICA LATINA	(17.4)	69.3	0.1	12.7	0.6	3.8	12.8	0.1	0.6	100.0
MEDIO ORIENTE	(2.2)	43.1		29.6	9.1	7.1	8.1	1.6	0.4	100.0
ESTREMO ORIENTE	(8.4)	56.8		26.0	10.0	5.6	1.4	0.1	0.1	100.0
AFRICA	(8.6)	33.5	0.1	32.6	10.6	14.5	8.0	0.4	0.3	100.0
ALTRI	(1.8)	38.2		25.0	2.1	9.3	13.9	0.4	11.1	100.0
TOTALE	(100.0)	38.5	2.1	25.8	7.3	11.2	10.9	2.8	1.4	

Fonte: Nostra elaborazione su dati OECD

anche i produttori americani. Tra il 1959 e il 1970 le esportazioni americane passarono dal 15,3 al 12,7 per cento del totale delle esportazioni assorbite dalla Cee. La miglior tenuta della quota del mercato mondiale controllata dagli Stati Uniti nella prima metà del decennio è legata all'aumento delle esportazioni americane in America Latina.

Della crescita del commercio all'interno della Cee si avvantaggiarono la Francia, la cui quota di mercato nella Comunità passò dall'1,2 per cento nel 1959 al 20,8 per cento nel 1970; l'Italia, che nel 1970 aveva conquistato una quota di mercato pari al 19,0 per cento, migliorando di 10 punti la sua posizione rispetto al 1959; e il Belgio, che da una quota di mercato irrisoria nel 1959 raggiunse il 13,3 per cento nel 1970. Di fronte alla concorrenza di questi tre paesi, anche le esportazioni tedesche persero terreno. La quota di mercato della Germania nella Cee passò dal 34 per cento nel 1959 al 22,9 per cento nel 1970, e solo la miglior tenuta delle esportazioni tedesche nei paesi terzi - soprattutto nella seconda metà degli anni sessanta - impedì un peggioramento della posizione della Germania sul mercato mondiale. A un considerevole successo sui mercati terzi è imputabile in misura non irrilevante anche il miglioramento della posizione dell'Italia sul mercato mondiale. L'aumento della quota del mercato mondiale della Francia e del Belgio, invece, è interamente riconducibile alla crescita delle rispettive esportazioni nella Cee. L'accresciuto ruolo delle esportazioni è chiaramente rintracciabile anche nell'andamento rapidamente crescente della quota delle esportazioni sulla produzione della Francia e dell'Italia, mentre la caduta delle esportazioni nella Cee si riflette nella diminuzione della quota delle esportazioni sulla produzione del Regno Unito e, limitatamente alla prima metà del decennio, della Germania (cfr.grafico A.2).

Un'altra importante conseguenza della formazione della Cee è che essa intensificò la concorrenza, le cui caratteristiche saranno discusse in seguito, fra i produttori europei di trattori. Un indice della pressione della concorrenza estera nei diversi paesi è rappresentato dall'andamento della quota delle importazioni sulla domanda (cfr. grafico A.1). Dopo la costituzione della Cee la quota della domanda di trattori soddisfatta mediante importazioni aumentò per la Francia, che durante gli anni cinquanta aveva ridotto notevolmente la sua dipendenza all'estero in questo settore, e per la Germania, che - per la prima volta dopo la guerra - sperimentò un consistente aumento delle importazioni. In entrambi i casi furono le importazioni provenienti dalla Cee a determinare l'aumento della quota delle importazioni sulla domanda. In Italia, al contrario, l'aumento della concorrenza legato alla formazione della Cee potè riflettersi solo sulla provenienza delle importazioni, poichè la forte barriera di carattere non tariffario cui si è accennato, e che verrà più estesamente discussa in seguito, non lasciò spazio all'aumento delle importazioni come quota della domanda. L'aumento delle esportazioni e quello, contemporaneo, delle importazioni sembra si siano compensati in Francia e in Germania. In entrambi i paesi la produzione mostra un andamento sostanzialmente stazionario, mentre in Italia l'aumento delle esportazioni e l'espansione del mercato interno al riparo dalla concorrenza estera si tradussero in un notevole aumento della produzione. La flessione della produzione nel Regno Unito è, infine, direttamente imputabile alla caduta delle esportazioni (cfr. tab. V.2).

#### 4. I paesi in via di sviluppo

La seconda metà degli anni sessanta vede un primo consistente aumento della produzione di trattori nei paesi in via di sviluppo, la cui quota passa dal 4,2 per cento della produzione mondiale nel 1955-56 al 6,6 per cento nel 1969-70, per raggiungere il 12,8 per cento nel 1976-77 (cfr. tab.A2). Un ruolo decisivo nel determinare la localizzazione della produzione in questi paesi fu svolto dalle politiche di sostituzione delle importazioni. Afflitti dai problemi derivanti da persistenti deficit delle bilance dei pagamenti e dalla carenza di mezzi di pagamento internazionali, cui si aggiungevano quelli derivanti dall'espulsione di manodopera dal settore agricolo per effetto della meccanizzazione, i paesi in via di sviluppo che più decisamente avevano favorito la meccanizzazione agricola seguirono la strada della sostituzione delle importazioni, incoraggiando la produzione in loco dei trattori (o di parte di essi), che altrimenti avrebbero dovuto essere importati. In questa direzione si mossero l'Argentina, il Brasile e il Messico in America Latina, e - tra gli "altri paesi in via di sviluppo" - la India e la Turchia. La politica di sostituzione delle importazioni fu perseguita attraverso controlli doganali, cui si aggiunsero altre misure volte a incentivare la produzione nazionale, come la concessione di sostanziali sgravi fiscali sull'acquisto di trattori prodotti all'interno (10).

L'adozione di misure dirette e indirette a favore della produzione nazionale ricorda in qualche modo l'esperien-

---

(10) Ne discuteremo nel capitolo VIII.

za dei paesi europei nell'immediato dopoguerra. Diversamente da essi, i paesi del terzo mondo non avevano, tuttavia, una industria nazionale da proteggere. Un punto centrale della politica di sostituzione delle importazioni fu, perciò, costituito da una vera e propria trattativa tra i governi dei paesi in via di sviluppo e le grandi imprese dei paesi industrializzati, affinché queste ultime producessero o almeno montassero nei singoli paesi un numero di trattori sufficiente a soddisfare la domanda interna. Quanta parte del trattore dovesse essere prodotta all'interno e quali componenti potessero essere importati fu, come vedremo, uno dei punti più rilevanti di trattativa.

Un'analisi della quota del valore dei trattori prodotta dalle grandi imprese dei paesi industrializzati nei paesi in via di sviluppo sarà tentata in seguito e potrà fornire elementi utili per una ridefinizione del processo di trasferimento della produzione in questi paesi e per un giudizio complessivo sulla politica di sostituzione delle importazioni da essi seguita. Per ora dobbiamo limitarci a mettere in evidenza che nella seconda metà degli anni sessanta, e più decisamente durante gli anni settanta, al rapido aumento della domanda in un gruppo di paesi in via di sviluppo fece seguito un considerevole aumento della produzione.

Abbiamo già visto che l'aumento della domanda di trattori da parte dei paesi in via di sviluppo si concentrò in larga misura in Argentina, Brasile, India e Turchia. Da essi proveniva l'80 per cento della domanda dei paesi in via di sviluppo. Nel 1970 questi quattro paesi fornivano il 94 per cento della produzione di tutti i paesi in via di sviluppo, e ad essi è interamente imputabile l'espansione di tale produzione tra il 1970 e il 1977. La produzione aumentò in linea con la domanda in Argentina, Brasile,

Tab. V.6 Quote di mercato dei principali paesi esportatori di trattori su ciascuna area di sbocco e sul mercato mondiale nel 1977

Aree di sbocco	Principali paesi esportatori										TOTALE	
	USA	CANADA	REGNO UNITO	FRANCIA	GERMANIA	ITALIA	BELGIO	ALTRI				
peso relativo di ciascuna area												
USA		40.6	15.0	0.1	37.1	6.4		0.8				100.0
CANADA	85.7		3.3	0.3	7.1	2.7		0.9				100.0
CEE	4.7		17.5	18.3	26.8	15.4	11.6	5.7				100.0
RESTO DELL'EUROPA	7.4	0.1	31.1	2.6	21.1	14.5	8.8	14.4				100.0
ALTRI PAESI SVILUPPATI	39.5	1.9	24.8	0.4	11.0	9.2	10.4	2.8				100.0
AMERICA LATINA	71.1	0.5	11.5	0.4	4.6	6.9	2.2	2.8				100.0
MEDIO ORIENTE	46.7		28.1	3.6	7.9	7.7	1.5	4.5				100.0
ESTREMO ORIENTE	27.0		47.0	1.4	3.4	14.6	5.6	1.0				100.0
AFRICA	27.9	0.3	32.8	7.6	14.7	12.0	0.6	4.1				100.0
ALTRI	37.9		13.3	1.8	16.1	13.1	1.3	16.5				100.0
TOTALE	30.5	2.5	21.2	6.1	17.0	11.0	6.1	5.6				

Fonte: Nostra elaborazione su dati OECD



Messico e India, mentre in Turchia si mantenne al di sotto della domanda.

La stretta relazione tra domanda e produzione in quei Paesi in via di sviluppo che avevano a un tempo favorito la meccanizzazione dell'agricoltura e adottato una politica di sostituzione delle importazioni, spiega la diminuzione del peso relativo dell'insieme dei paesi in via di sviluppo nel commercio internazionale di trattori durante gli anni settanta, proprio mentre la domanda registra, in questi paesi, un notevole aumento. Il confronto tra la matrice del commercio internazionale relativa al 1970 e quella relativa al 1977 mostra che la quota delle esportazioni mondiali diretta verso i Paesi in via di sviluppo diminuisce dal 28,4 per cento al 29,8 per cento; e che questa diminuzione è largamente imputabile alla diminuita importanza dell'America Latina come area di sbocco delle esportazioni (cfr. tabelle V.5 e V.6).

Notevolmente aumentata risulta, per contro, la quota delle esportazioni mondiali diretta verso la Cee, che durante gli anni settanta si afferma come la più importante area di sbocco, assorbendo da sola un quarto delle esportazioni mondiali.

Per quanto concerne la posizione dei principali paesi esportatori, gli anni settanta vedono un ulteriore peggioramento della posizione degli Stati Uniti sul mercato mondiale, in diretta connessione con la netta caduta delle esportazioni americane nella Cee, e il complessivo miglioramento della posizione dei paesi dell'Europa continentale. Tra essi è la Germania che registra il più forte aumento della propria quota di mercato, recuperando il terreno perduto nella Cee. La posizione del Regno Unito sul mercato mondiale dei trattori risulta invece peggiorata rispetto al

1970, nonostante il sensibile aumento della sua quota di mercato nella Cee a partire dal 1972.

CAPITOLO VI  
LE IMPRESE AMERICANE IN EUROPA

1. Nuove condizioni per l'espansione delle imprese

Nel capitolo precedente abbiamo analizzato lo sviluppo della domanda, della produzione e del commercio internazionale di trattori nel periodo successivo alla seconda guerra mondiale.

Lo scopo principale è stato quello di ricostruire un quadro d'insieme - anche se necessariamente incompleto - dei fattori che hanno influenzato la localizzazione internazionale della produzione, i flussi commerciali e la posizione dei principali paesi produttori ed esportatori sul mercato internazionale. Gli elementi emersi dall'analisi - come il ruolo svolto dal modificarsi del grado di sviluppo economico nelle diverse regioni dell'arena internazionale, le politiche seguite dai governi allo scopo di proteggere l'industria nazionale o favorire l'inizio della produzione in loco, la formazione della Cee, con il conseguente allargamento del mercato per l'industria europea - sembrano in grado di fornire una spiegazione dei patterns di produzione e di commercio.

Questi stessi elementi, tuttavia, rappresentano anche la cornice entro cui collocare l'analisi della crescita delle imprese produttrici e delle loro scelte. Le imprese non si muovono in un astratto vuoto economico. I profondi mutamenti intervenuti nella distribuzione della domanda mondiale, le spinte verso una diversa localizzazione internazio-

nale della produzione, la formazione di aree di consumo-produzione-commercio sono tutti elementi che, considerati congiuntamente, definiscono per le imprese le condizioni per la espansione del mercato internazionale, che nel secondo dopo guerra emerge come nuovo terreno di concorrenza.

I profondi mutamenti della scena mondiale che si manifestarono all'indomani del conflitto investirono in primo luogo le imprese americane che, dopo un periodo di prosperità seguito al considerevole aumento della domanda in Nord America nei primi cinque anni del dopoguerra, videro notevolmente ridimensionato il proprio mercato interno, dove la contrazione della domanda, rapidissima nella prima metà degli anni cinquanta, si protrasse fino alla fine degli anni sessanta. Nè era facile, per le imprese americane, espandere le vendite in Europa, dove la domanda cresceva rapidamente, ma i principali mercati erano rigidamente protetti nei confronti delle importazioni provenienti dall'area del dollaro.

Il dato dominante dell'immediato dopoguerra fu, come si è visto, la formazione di due grossi mercati, il Nord America e l'Europa, scarsamente comunicanti tra di loro e caratterizzati da una diversa - e opposta - dinamica della domanda e della produzione. Che questa situazione del mercato internazionale penalizzasse quelle imprese americane, la cui produzione era tutta localizzata negli Stati Uniti, è rilevabile dai dati contenuti nella tabella VI.1.

Le vendite delle due maggiori imprese americane, la International Harvester e la John Deere, risultavano concentrate per oltre il 90 per cento in Nord America, dove entrambe controllavano una quota di mercato molto elevata. Scarsa, era, invece, la loro presenza sul mercato estero. L'elevata quota di mercato delle due imprese nelle vendite mondiali di trattori era largamente spiegata dall'ancora forte peso del

Tab. VI.1 Quote di mercato e distribuzione delle vendite delle prime cinque imprese in Nord America e sui mercati esteri nel 1949 (\*)

	INTERNATIONAL HARVESTER		JOHN DEERE		FORD		MASSEY HARRIS		FERGUSON		
	Quote di mercato delle vendite	Distrib. delle vendite	Quote di mercato delle vendite	Distrib. delle vendite	Quote di mercato delle vendite	Distrib. delle vendite	Quote di mercato delle vendite	Distrib. delle vendite	Quote di mercato delle vendite	Distrib. delle vendite	
Nord America	(72.7)	29.0	95.0	23.4	94.0	18.5	74.0	4.4	67.0	2.3	25.0
Altri mercati	(27.3)	3.7	5.0	4.3	6.0	17.5	26.0	5.8	33.0	18.3	75.0
TOTALE	(100.0)	22.1	100.0	18.2	100.0	18.2	100.0	4.8	100.0	6.6	100.0

Fonte: Per i dati relativi alla International Harvester e alla John Deere cfr. Conant (1953), p. 56; per la Ford cfr. Nevins e Hill (1976), p. 478; per la Massey-Harris e la Ferguson cfr. Neufeld (1969) pp. 66 e 121

(\*) I numeri tra parentesi indicano il peso relativo di ciascun mercato

mercato nord-americano nelle vendite mondiali di trattori (i dati si riferiscono al 1949).

La Ford, al contrario, oltre che su una quota consistente del mercato nord-americano, poteva contare su una maggiore presenza negli altri mercati, grazie alle maggiori possibilità di esportazione in Europa e nei paesi dell'area della sterlina, offerte ai trattori prodotti nei suoi stabilimenti inglesi. La migliore posizione sui mercati esteri consentiva alla Ford di controllare una quota del mercato mondiale uguale a quella della John Deere, nonostante la più bassa quota di mercato in Nord America.

Più equilibrata risultava la distribuzione delle vendite della Massey-Harris, la cui scala di produzione tuttavia era nettamente inferiore a quella delle tre maggiori imprese americane e la cui presenza sui mercati esteri era ancora modesta. La posizione della Ferguson, infine, che dopo la rottura con la Ford era riuscita a iniziare la produzione nel Regno Unito grazie a un accordo con la Standard Motor (1), risultava più decisamente legata alla sua presenza sui mercati diversi dal Nord America.

Questi pochi dati bastano a mostrare con chiarezza che le difficoltà incontrate sui mercati esteri - diretta conseguenza delle barriere alle importazioni erette dai principali paesi europei - costringevano le imprese americane a una dipendenza abbastanza stretta dal mercato interno. Occorre aggiungere che, dato l'alto livello di concentrazione raggiunto dal mercato nord-americano, il tasso di espansione della domanda in Nord America costituiva, per le imprese americane, il limite massimo al loro sviluppo nell'industria dei trattori.

---

(1) Cfr. Political and Economic Planning (1949), p. 12.

Una volta che si sia esaurito il processo di concentrazione, lo sforzo che un'impresa decidesse di compiere per aumentare le vendite a spese delle altre imprese, e dunque per crescere a un tasso superiore a quello del mercato, risulterebbe estremamente costoso per l'impresa stessa, data l'alta capacità di resistenza delle imprese rivali, e potrebbe essere vanificato dalle contromisure adottate da queste ultime. In simili condizioni, le possibilità di aumentare le vendite sono affidate essenzialmente al tasso di espansione del mercato, che diviene il principale indicatore della prosperità delle imprese, a meno che queste decidano di differenziare la produzione entrando in altre industrie (2).

In questi termini può essere descritta la situazione delle imprese americane di trattori sul mercato interno (Stati Uniti e Canada), che nell'immediato dopoguerra si espandeva a un ritmo inferiore rispetto a quello europeo e che di lì a poco avrebbe subito un notevole ridimensionamento. Le ridotte possibilità di manovra sul mercato interno e il diverso andamento della domanda in Nord America e in Europa furono le ragioni di fondo del massiccio impegno posto dalle maggiori imprese americane nell'aggirare le barriere alle proprie esportazioni in Europa. Lo spostamento della produzione al di qua dell'Atlantico fu lo strumento prescelto.

---

(2) Sull'idea che per le imprese oligopolistiche il limite fondamentale alla crescita sia costituito dalla domanda cfr. Steindl (1952), in particolare capitolo V e Sylos Labini (1967<sup>4</sup>) parte terza, capitolo I.

2. Il Regno Unito trampolino di lancio per l'espansione in Europa

I primi tentativi di spostare la produzione in Europa furono compiuti alla fine degli anni quaranta, quando le maggiori imprese americane impiantarono proprie linee di montaggio nel Regno Unito. La preminenza di questo paese nell'esportazione di trattori in Europa, l'Imperial Preference System e la tradizionale non ostilità nei confronti degli investimenti esteri, facevano di esso una sede particolarmente favorevole per le imprese americane (3).

La più attiva in questa direzione fu la Massey-Harris che nel 1946, grazie a un accordo con il Board of Trade e il Ministry of Aircraft Production, prese in affitto una fabbrica bellica a Manchester, dove iniziò la produzione di attrezzi agricoli. Un progetto per dare inizio alla produzione di trattori fu elaborato alla fine del 1947. Esso prevedeva l'ampliamento degli impianti di Manchester, l'importazione di alcuni componenti (assi e trasmissioni) dal Nord America e l'acquisto di motori diesel da un'impresa inglese specializzata in questa produzione, la Perkins di Peterborough. Questo programma incontrò tuttavia un ostacolo nella impossibilità di ampliare l'impianto di Manchester per il veto del governo inglese, che controllava lo sviluppo delle aree industriali. L'impresa s'indusse, così, a localizzare la produzione in Scozia, usufruendo degli incentivi previsti per gli insediamenti industriali in quella regione. Il nuovo impianto fu costruito a Kilmarnok, dove nel 1949 iniziò il

---

(3) Cfr. Political and Economic Planning (1949), p. 16.



montaggio di trattori, secondo lo schema previsto dall'antico progetto (4).

Nello stesso anno anche l'International Harvester, la Allis Chalmers e la Minneapolis Moline riuscirono a impiantare le proprie linee di montaggio nel Regno Unito (5). Il progetto della John Deere di costruire una fabbrica di trattori in Scozia fu invece abbandonato nel 1952 a causa, sembra, dei continui ritardi nelle autorizzazioni governative all'acquisto di acciaio (6).

Nell'insieme, il successo di questi primi tentativi fu, in ogni caso, modesto, a giudicare dal volume di produzione che le imprese americane riuscirono a realizzare nel Regno Unito. La Massey-Harris produceva 5 mila trattori l'anno e l'International Harvester non più di 3.500, mentre la produzione della Allis-Chalmers raggiungeva appena le 1.000 unità (7). La produzione di nessuna di queste imprese superava il 5 per cento della produzione inglese di trattori.

All'aumento della produzione nel Regno Unito si opponevano le gravi difficoltà che le nuove arrivate incontravano nelle vendite sia sul mercato interno che su quello estero. Sul mercato interno esse erano seriamente ostacolate dal netto predominio della Ford e della Ferguson.

La Ford - che aveva iniziato la produzione in Irlanda all'inizio degli anni venti e trasferito gli impianti a Dagenham nel 1933 - fu il primo grosso produttore di tratto-

---

(4) Cfr. Neufeld (1969), pp. 80-84.

(5) Cfr. Walshe (1974), pp. 59-60.

(6) Cfr. Farm Implement and Machinery Review, luglio 1951, p. 470 e luglio 1952, p. 484.

(7) Cfr. Walshe (1974), pp. 59-60.

ri nel Regno Unito, dove mantenne una posizione praticamente monopolistica fino al 1946, quando ancora produceva quattro quinti della produzione inglese di trattori. Il suo potere di mercato fu tuttavia contrastato dalla Ferguson, che alla fine del 1946 riuscì a far produrre su commessa i suoi modelli di trattori da un'impresa automobilistica, la Standard Motor Company. L'elevata concorrenzialità dei prodotti, sia per caratteristiche tecniche, sia di prezzo, e un'attiva politica commerciale furono alla base del successo della Ferguson, che in breve tempo riuscì a rompere il monopolio della Ford.

Nel 1949, al tempo dell'arrivo delle imprese americane la Ford e la Ferguson fornivano insieme l'80 per cento della produzione inglese di trattori, nella misura rispettivamente del 37 e del 43 per cento (8).

Nessuna delle nuove arrivate riuscì a invadere l'ampia fetta di mercato controllata da queste due forti e ben organizzate imprese, tanto che ancora nel 1952 su poco più di 30 mila trattori venduti nel Regno Unito ben 17 mila erano Ferguson, circa 13 mila Ford e solo 68 Massey-Harris (9). Notevolmente migliore era la situazione delle esportazioni, favorite anche dalla svalutazione della sterlina verificatasi nel 1949.

Come sappiamo, oltre il 70 per cento della produzione inglese di trattori veniva esportata. E la quota delle esportazioni sulla produzione risultava notevolmente superiore proprio per le imprese americane che producevano nel Regno Unito. La Massey-Harris, in particolare, esportava oltre il

---

(8) Cfr. Neufeld (1969), p. 113 e Nevins e Hill (1976), pp. 478-479.

(9) Cfr. Neufeld (1969), pp. 83-84.

90 per cento della propria produzione. Il volume delle esportazioni, tuttavia, era molto contenuto. Nell'area della sterlina la Ford e la Ferguson godevano di una migliore e più antica presenza, mentre le esportazioni verso i più importanti mercati europei - come la Francia, la Germania e l'Italia - erano seriamente ostacolate dalle incerte prospettive della liberalizzazione degli scambi tra i paesi aderenti all'OECE e dalla rapida riorganizzazione delle industrie nazionali, incentivate in vario modo dai governi e favorite dalla ripresa della domanda.

Il basso grado di interdipendenza dei mercati europei, rendendo manifesto che l'aumento delle vendite in Europa non poteva essere affidato alle sole esportazioni dal Regno Unito, richiedeva alle imprese americane un impegno diretto in quei mercati europei che offrivano le migliori prospettive di sviluppo. Pur in mancanza di dati precisi, appare lecito ritenere che in tali mercati i costi fossero sensibilmente più alti che nel Regno Unito, a causa del minore accesso alle economie di scala. L'elevatezza dei prezzi (superiori almeno del 70 per cento in Italia e più che doppi in Francia rispetto al Regno Unito) (10) toglieva tuttavia peso alle considerazioni relative ai costi, la cui rilevanza è comunque modesta tutte le volte che l'avvio della produzione in un particolare paese non ha luogo in vista delle possibilità di esportazione, ma per riformire il mercato interno, fortemente protetto.

---

(10) Cfr. Barber (1969), p. 100.

### 3. L'entrata delle imprese americane in Francia

Nell'avvio della produzione sul Continente, che appariva ormai come una condizione indispensabile per raggiungere un alto volume di vendite, risultarono favorite due imprese americane, la International Harvester e la Massey-Harris, che potevano contare su una preesistente presenza in Francia e in Germania, dove nel periodo tra le due guerre avevano iniziato la produzione di attrezzi agricoli. In Francia, come si è visto, il raggiungimento dell'autosufficienza nella produzione di macchine agricole era un obiettivo dichiarato del "piano Monnet", la cui attuazione si protrasse fino al 1952. Il piano, che ebbe un ruolo importante nella ricostruzione dell'economia francese nell'immediato dopoguerra, prevedeva - fra l'altro - la concessione di crediti a lungo termine e a tasso agevolato per la riconversione e l'ampliamento degli impianti industriali. Nella loro veste di imprese produttrici di attrezzi agricoli, la International Harvester e la Massey-Harris chiesero e ottennero dalle autorità francesi i finanziamenti necessari per ampliare i propri impianti e avviare la produzione di trattori, che iniziò nel 1951.

Al contrario di quanto avvenne nel Regno Unito, la maggiore esperienza delle due imprese americane nella produzione e nella distribuzione dei trattori rispetto alle imprese francesi, ebbe facile gioco di queste ultime, alcune delle quali appena all'inizio della produzione di trattori. Al successo delle due imprese contribuì in misura determinante la scelta di produrre un trattore di piccola potenza con un motore a scoppio a basso consumo, un tipo di trattore diverso da quello prodotto dalle stesse imprese in Nord America -do

ve prevalevano potenze più alte - e particolarmente adatto al mercato francese, su cui riscosse un immediato successo (11). Dopo l'ampliamento degli impianti e l'inizio della produzione di trattori, le vendite di entrambe le imprese aumentarono rapidamente, tanto che già nel 1953 la International Harvester e la Massey-Harris avevano conquistato i primi due posti nelle vendite di trattori in Francia, con una quota di mercato rispettivamente del 30 e del 18,5 per cento. Dopo la fusione, avvenuta alla fine del 1953, tra la Massey-Harris e la Ferguson, che proprio in quell'anno aveva iniziato anch'essa la produzione in Francia attraverso un'impresa licenziataria controllata dalla Standard Motor, la quota di mercato francese controllata dalla nuova impresa - Massey-Ferguson - continuò a crescere fino al massimo del 35,7 per cento, raggiunto nel 1955. I dati contenuti nella tabella VI.2 mostrano che l'aumento delle vendite delle due imprese americane avvenne in larga misura a spese della più importante impresa francese, la Renault, la cui quota di mercato scese dal 19,5 al 10 per cento tra il 1951 e il 1953 e toccò l'8,5 per cento nel 1955. La situazione fu modificata nella seconda metà degli anni cinquanta da un provvedimento governativo sul prezzo dei carburanti, che rendeva più conveniente l'uso dei motori diesel. Ne risultò avvantaggiata la Renault, che recuperò terreno, divenendo la seconda impresa per volume di vendite dopo la Massey-Ferguson, che avrebbe mantenuto il primo posto fino alla metà degli anni settanta.

Assai meno fortunata fu l'esperienza della Ford sul mercato francese. Questa impresa non produceva in Francia e

---

(11) Cfr. Neufeld (1969), pp. 84-87.

Tab.VI.2 Quote di mercato delle principali imprese in Francia  
1951 - 1959

	1951	1953	1955	1957	1959
Massey-Harris	11.2	30.2			
Ferguson	10.2	3.7			
Massey-Ferguson			35.7	30.0	27.0
International Harvester	7.0	18.5	16.7	15.7	17.7
Renault	19.5	10.0	8.5	16.0	23.0
Ford	1.7	1.5	1.0	1.2	1.0
Fiat	0.7	1.0	1.5		
Someca	3.7	3.5	7.0		
Fiat-Someca				10.0	9.2

Fonte: cfr. L'Argus de l'automobile, maggio 1958 e maggio 1964,  
citato in Kudrle (1975).

i trattori importati dal Regno Unito erano di potenza superiore a quella prevalente sul mercato. Non sorprende, dunque, che la sua quota di mercato non abbia superato il 2 per cento per tutti gli anni cinquanta.

Basse si mantennero anche le vendite della Fiat in Francia. Ma l'impresa italiana migliorò notevolmente la sua posizione nella seconda metà degli anni cinquanta, dopo l'acquisizione del controllo della Someca, un'impresa francese la cui quota di mercato era aumentata dal 3,7 al 7,0 per cento tra il 1951 e il 1955.

#### 4. L'entrata delle imprese americane in Germania

Nonostante le gravi distruzioni causate dalla guerra e le difficoltà nell'approvvigionamento delle materie prime, la ripresa della produzione di macchine agricole in Germania fu rapida e accompagnata da un considerevole aumento del numero delle imprese. Nel 1949 la produzione di trattori risultava più che raddoppiata rispetto all'anteguerra e due anni dopo superava di quasi otto volte quella del 1937.

Per quanto riguarda il numero delle imprese non è possibile un confronto con il periodo prebellico, ma secondo una stima delle Nazioni Unite tra il 1946 e il 1951 molte imprese iniziarono la produzione di macchine agricole, compresi i trattori (12).

Alcune imprese come la Deutz, la Hanomag e la Lanz, avevano iniziato la produzione di macchine agricole e trattori

---

(12) Cfr. United Nations (1952), p. 34.

fin dagli anni venti, mentre altre entrarono nel mercato subito dopo la fine della guerra, incoraggiate dalla circostanza che l'amministrazione alleata, mentre controllava - limitandola - la ripresa delle attività industriali, vedeva favorevolmente l'aumento della produzione agricola e la ripresa di tutte le attività rivolte a rafforzare il settore agricolo dell'economia. La produzione nazionale di trattori fu stimolata anche dall'abolizione, nel 1949, dei controlli sull'acquisto e la produzione di macchine agricole, e dalla netta preferenza degli agricoltori per le macchine prodotte dalle imprese tedesche rispetto a quelle importate, in particolare dai paesi vincitori.

A metà degli anni cinquanta le prime sei imprese sul mercato erano tutte imprese nazionali, e insieme controllavano il 58 per cento circa delle vendite di trattori in Germania (cfr. tabella VI.3).

La preferenza per i prodotti nazionali - prima e ancor più delle barriere rappresentate dai dazi e dai controlli quantitativi, peraltro meno severi in Germania che in Francia e in Italia - svolse un ruolo decisivo nella scelta delle imprese americane di iniziare la produzione in Germania, e, più in generale, ne condizionò il comportamento. L'International Harvester, dopo aver ricostruito gli impianti iniziò la produzione di trattori nel 1951 e seguì un'accorta politica di marketing, pubblicizzando i propri trattori come "prodotti e venduti in Germania" e rinunciando all'uso dei marchi di vendita tradizionalmente adoperati sui mercati internazionali e su quello nord-americano. La campagna di vendita ebbe successo e la quota di mercato della International Harvester in Germania passò dal 5,2 per cento nel 1956 all'11,6 per cento nel 1959. In quest'ultimo anno l'impresa americana aveva conquistato il terzo posto sul mercato, dopo la



Tab. VI.3 Quote di mercato delle principali imprese in  
Germania 1956 - 1959

	1956	1957	1958	1959
Deutz	11.4	14.2	15.0	15.4
Fendt	9.8	8.4	8.2	9.0
International Harvester	5.2	9.0	10.0	11.2
Massey-Ferguson	1.0	3.2	2.6	3.2
Deere-Lanz	10.8	6.2	4.2	3.0
Ford	0.2	0.8	1.0	2.0
Hanomag	12.5	7.5	7.2	7.3
Fahr	6.2	5.2	4.2	4.6
Eicher	7.0	8.4	6.8	7.0
Porsche-Diesel	4.4	7.0	12.2	12.0

Fonte: cfr. Landsmaschinen, ottobre 1969, citato in  
Kudrle (1975)

Deutz e la Porsche.

La Massey-Harris, anche per le difficoltà incontrate nel la ricostruzione dei propri impianti in Germania, completamente distrutti dalla guerra, preferì tentare la strada di un accordo con una impresa tedesca che avrebbe dovuto produrre e vendere uno dei modelli dell'impresa nord-americana. In questa direzione furono compiuti due tentativi, prima con la Fahr e poi con la Hanomag. Dopo il fallimento di entrambi, la Massey-Harris rinunciò al progetto di iniziare autonomamente la produzione per le gravi incertezze sulle possibilità di successo commerciale, e preferì servire il mercato tedesco importando i trattori dalla Francia (13). La sua quota di mercato in Germania non superò il 3 per cento per tutti gli anni cinquanta.

Per un altro verso, anche l'esperienza della John Deere in Germania testimonia il ruolo giocato su questo mercato dal la preferenza per i prodotti nazionali. Anche per garantirsi una presenza in Europa in vista dell'imminente costituzione della CEE, la John Deere acquistò nel 1956 una delle più antiche e prestigiose imprese produttrici di trattori e macchine agricole in Germania, la Lanz, che a metà degli anni cinquanta occupava il terzo posto nelle vendite di trattori (14).

Prestando probabilmente maggiore attenzione al futuro europeo che al presente tedesco, la John Deere decise di utilizzare la propria immagine di grande produttore di trattori e macchine agricole e, dopo l'acquisto dell'impresa tedesca, adottò il proprio marchio per le vendite in Germania mutando il nome della Lanz in Deere-Lanz. Il risultato fu disastroso:

---

(13) Cfr. Neufeld (1969), pp. 89-91.

(14) Cfr. Implement and Tractor, ottobre 1956, p. 88.

le vendite in Germania declinarono rapidamente e nel giro di quattro anni la quota di mercato passò dall'11 al 3 per cento.

#### 5. Italia mercato impenetrabile

Al contrario di quanto avvenne in Francia e in Germania, in Italia nessuna delle imprese americane iniziò la produzione, nè riuscì a conquistare una quota di mercato significativa durante gli anni cinquanta.

La loro posizione, anzi, e in generale quella di tutte le imprese estere, consistente nel periodo prebellico e ancora nel 1951, peggiorò sensibilmente durante gli anni cinquanta, che videro il definitivo e incontrastato affermarsi della Fiat come impresa leader sul mercato interno.

Nel 1951 il 42,7 per cento dei trattori venduti in Italia era di fabbricazione estera e imprese come la Ferguson, la Ford, la Steyr e la David-Brown controllavano anche circa un quarto del mercato (cfr. tabella VI.4). Dieci anni dopo la quota di mercato delle imprese estere era scesa al 16,5 per cento e solo la Ford era riuscita a mantenere la posizione iniziale, mentre la quota di mercato della Ferguson, della Steyr e della David-Brown era diminuita di oltre la metà.

A ridimensionare la presenza delle imprese estere in Italia contribuì certamente l'elevatezza delle barriere alle importazioni di trattori. Oltre che da una tariffa del 40 per cento, le imprese estere erano danneggiate dalla persistenza di controlli quantitativi, che sui trattori - e su alcuni altri prodotti - furono mantenuti anche sulle importazioni pro

Tab. VI.4 Quote di mercato delle principali imprese in Italia 1951 - 1959

	1951	1953	1955	1957	1959
Fiat	25.5	24.9	27.5	32.0	37.3
OM	1.0	10.8	10.4	10.1	6.8
Landini	11.8	10.5	10.0	8.0	8.1
Same	2.4	3.4	6.7	9.6	12.8
Ford	5.0	7.9	5.6	3.9	6.5
Ferguson	10.7	6.8			
Massey-Harris	0.2	0.3			
Massey-Ferguson			4.2	4.6	2.8
International Harvester	1.9	1.3	2.0	1.1	0.8
Deutz	0.7	1.6	1.0	0.8	1.3
Steyr	5.9	2.7	3.5	3.5	1.5

Fonte: Utenti Motori Agricoli, La meccanizzazione agricola in Italia, Roma, anni vari

venienti dai paesi dell'OECE, nonostante la generale politica di rapida liberalizzazione degli scambi seguita dall'Italia nel secondo dopoguerra.

L'alto grado di protezione di cui godeva l'industria nazionale non è, tuttavia, la sola ragione dell'insuccesso delle imprese estere in Italia nel periodo post-bellico. Un accordo di esclusiva tra la Fiat e la Federazione Italiana dei Consorzi Agrari, raggiunto all'inizio del 1950, diede all'impresa torinese la possibilità di disporre essa sola di una rete di vendita imponente, capillarmente diffusa in tutto il paese (15). Il processo di meccanizzazione agricola in Italia era strettamente connesso - si stima nella misura dell'80-90 per cento - alla concessione dei crediti agevolati previsti dal "Fondo di rotazione" (più noto come Piano Fanfani) istituito nel 1952, e successivamente dal primo e dal secondo Piano Verde. La maggior parte di questi crediti agevolati erano gestiti dalla Federconsorzi, che vide così enormemente rafforzato il suo già importante ruolo nella commercializzazione delle macchine agricole.

L'accordo con la Federconsorzi diede alla Fiat un eccezionale potere di mercato, immediatamente rilevabile nella rapidissima crescita delle vendite di trattori Fiat, che nel giro di pochi anni passarono dal 25 al 45 per cento del totale delle vendite di trattori in Italia. Il danno non fu risentito solo dalle imprese estere, ma anche da molte imprese italiane, soprattutto quelle di piccole dimensioni, la cui quota di mercato declinò sensibilmente.

Ben si comprende, in questa situazione, il mancato in-

---

(15) I termini dell'accordo sono descritti Rossi-Doria(1963), pp. 100-102.

gresso delle grandi imprese americane in Italia. Iniziando la produzione in Italia, esse sarebbero riuscite ad aggirare le barriere alle importazioni, ma non a scalzare la Fiat dalla sua posizione di quasi monopolio.

CAPITOLO VII  
L'UNIFICAZIONE DEL MERCATO EUROPEO

1. La formazione della Cee

La formazione della Cee svolse un ruolo importante nell'accrescere la presenza delle imprese americane in Europa. Gli anni cinquanta - come abbiamo visto in precedenza - furono largamente caratterizzati dall'espansione della domanda nei tre principali paesi europei e dalla contemporanea adozione di una politica di protezione diretta e indiretta nei confronti delle importazioni, la cui quota sulla domanda, là dove era elevata, si ridusse nettamente. Ne risultarono avvantaggiate le imprese nazionali, la cui produzione fu stimolata dalla domanda interna piuttosto che dalle esportazioni, che - limitate anch'esse dalle politiche protezionistiche - ancora alla fine degli anni cinquanta costituivano una quota modesta della produzione.

Su questo sfondo è stata esaminata, nel capitolo precedente, l'espansione in Europa delle imprese americane, la cui scelta di iniziare la produzione nei principali paesi europei è stata messa in relazione con la necessità di essere presenti in singoli mercati ancora scarsamente comunicanti. Oltre a indurre le imprese americane a iniziare la produzione in Europa, il clima protezionistico degli anni cinquanta ebbe, in generale, il duplice effetto di porre al riparo dalla concorrenza estera le imprese che riuscivano ad affermarsi in ciascun paese e di ridurre, corrispondentemente, le possibilità di esportazione. Ne risultò fortemente attenuata la concorrenza tra le maggiori imprese produttrici di

trattori in Europa, le quali coesistevano in uno stato che potrebbe essere definito di "non belligeranza" fondato sulla circostanza che per ciascuna di esse era relativamente facile difendere la posizione conquistata sul proprio mercato.

La progressiva eliminazione degli ostacoli al commercio tra i cinque paesi che nel marzo 1957 sottoscrissero il Trattato di Roma modificò radicalmente questa situazione. I produttori dei paesi aderenti potevano contare, in prospettiva, su un mercato unificato, paragonabile per dimensione a quello nord-americano. Gli effetti della formazione della Cee sui flussi commerciali e sulla posizione dei principali paesi produttori ed esportatori di trattori sono stati esaminati nel capitolo V. Ora dobbiamo occuparci delle conseguenze dell'unificazione del mercato sulla condotta delle imprese e sulle loro scelte.

Per tutte le imprese - europee o americane che fossero - si apriva ora la possibilità di servire l'intero mercato comunitario con trattori prodotti in un singolo paese, con rilevanti economie di scala sia produttive che commerciali. Ciò rendeva molto più facile, per le imprese americane, aggirare le barriere alle importazioni, e diede nuovo impulso all'investimento diretto in Europa. Più in generale, la formazione della Cee diede luogo a una intensificazione della concorrenza fra le imprese del settore, che furono sollecitate ad accrescere la propria capacità produttiva e ad attrezzarsi adeguatamente per espandere la propria quota di mercato in Europa.

Alla possibilità di invadere i mercati altrui faceva riscontro, per ciascuna impresa, la necessità di difendere il proprio, sopportando a entrambi i fini uno "sforzo di vendita", nella forma di prezzi più bassi o di più alti costi



di commercializzazione. Nelle pagine che seguono esamineremo dapprima l'aumento della capacità produttiva e la riorganizzazione della produzione delle grandi imprese operanti in Europa. Successivamente l'attenzione verrà rivolta allo "sforzo di vendita" sostenuto dalle diverse imprese per conquistare o mantenere una quota rilevante del mercato europeo.

2. La riorganizzazione internazionale della produzione delle grandi imprese e la specializzazione degli impianti nella produzione di componenti (1)

Alla fine degli anni cinquanta le grandi imprese americane avevano già acquisito una posizione di rilievo nella produzione di trattori in Europa. La Massey-Ferguson e la International Harvester avevano iniziato la produzione nel Regno Unito, in Francia e in Germania. La Ford, che poteva vantare la più antica presenza come produttore di trattori in Europa, aveva il proprio centro di produzione nel Regno Unito. La John Deere, infine, poteva contare sulla produzione della Lanz, l'impresa tedesca acquistata nel 1956. Oltre alle imprese americane, tra i più importanti produttori di trattori in Europa figuravano la Deutz, che continuava a fornire una quota elevata della produzione tedesca, e la Fiat, che controllava incontrastata il mercato italiano.

Le imprese americane furono le più attive nel potenziare

---

(1) Salvo diversa indicazione le informazioni utilizzate in questo paragrafo e nel paragrafo 4 sono state raccolte direttamente presso le imprese.

la propria capacità produttiva in Europa dopo la costituzione della Cee. Esse furono spinte in questa direzione dalla circostanza, cui si è fatto cenno in precedenza, che la progressiva integrazione dei mercati europei faceva emergere per la prima volta sulla scena mondiale un nuovo grosso mercato, accanto a quello nord-americano.

Si andava così delineando una situazione caratterizzata dalla coesistenza di due ampi mercati, simili per dimensione, anche se diversi per caratteristiche relative al tipo di prodotto domandato.

Ciò ebbe un ruolo importante nel determinare le scelte delle grandi imprese americane, le quali inserirono il potenziamento della produzione in Europa all'interno di una riorganizzazione complessiva della produzione e delle reti di vendita su base mondiale. E' possibile individuare una linea comune seguita dalle imprese americane a questo riguardo. Essa si fonda sulla standardizzazione, per quanto possibile, dei componenti principali del trattore, sulla specializzazione degli impianti - esistenti o appositamente creati - nella produzione di singoli componenti o gruppi di componenti, e sulla creazione di centri di montaggio separati, destinati a servire diversi mercati. Questa strategia è chiaramente rintracciabile nelle scelte compiute dalle imprese americane durante gli anni sessanta.

Fu la Massey-Ferguson a incamminarsi per prima sulla strada della specializzazione degli impianti. Oltre che in Nord America, a metà degli anni cinquanta la Massey-Ferguson produceva trattori e attrezzi agricoli negli impianti localizzati nel Regno Unito e in Francia, ma sia in Nord America che in Europa il grado di integrazione verticale dell'impresa era molto basso.

Nel Regno Unito la fabbrica di Manchester produceva esclu

sivamente attrezzi agricoli, mentre quella di Kilmarnok era in sostanza un grosso centro di montaggio di trattori, che dipendeva per gli acquisti di motori diesel dalla Perkins Ltd. e per quelli di trasmissioni e assi da una impresa americana, la Borg-Warner, che riforniva anche gli impianti nord-americani. I motori a scoppio venivano acquistati dalla General Motors.

In Francia la Massey-Ferguson produceva trattori a Marquette, l'antica fabbrica della Massey-Harris, e anche in questo caso molti componenti venivano acquistati da altre imprese. A St. Denis la Société Standard-Hotchkiss - di cui la Standard Motor era proprietaria per il 50 per cento e la Massey-Ferguson solo per il 25 per cento - montava trattori Ferguson, importando molti componenti, inclusi i motori a scoppio, dal Regno Unito. I motori diesel erano invece acquistati dalla Société Hotchkiss-Delahaye, che li produceva su licenza della Standard Motor inglese. Nel 1956, inoltre, la Société Standard-Hotchkiss aveva costruito un piccolo impianto a Beauvais per la produzione di componenti.

Come si vede, la dipendenza della Massey-Ferguson da altre imprese nell'approvvigionamento dei componenti dei trattori era molto elevata. Un maggiore e più diretto controllo sulla produzione dei componenti fu ritenuto indispensabile quando, alla fine degli anni cinquanta, l'impresa iniziò la realizzazione di un piano di riorganizzazione complessiva della produzione su base mondiale (2). Così, il processo di specializzazione e integrazione degli impianti procedette di pari passo con una serie di investimenti che avevano l'obiettivo di aumentare il grado di integrazione verticale dell'im

---

(2) Cfr. Neufeld (1969), pp. 237-243.

presa. Il primo passo fu compiuto nel 1957 con l'acquisto della Borg-Warner di Detroit che oltre alla produzione di trasmissioni e assi per gli impianti americani fu specializzata anche nella produzione di sistemi idraulici.

Ma gli sviluppi più importanti in questa direzione si ebbero in Europa. Dopo una lunga trattativa con la Standard Motor nel luglio 1958 la Massey-Ferguson acquistò gli impianti di Coventry che - riorganizzati - divennero un grosso centro di produzione di trattori, venduti prevalentemente nell'area della sterlina. All'inizio del 1959 fu acquistata la Perkins Ltd., che divenne la fornitrice di motori diesel per tutti gli impianti della Massey-Ferguson. L'impresa continuò anche a vendere i suoi prodotti sul mercato mondiale (queste vendite rappresentano oggi il 15 per cento circa dell'intero fatturato della Massey-Ferguson). La Perkins, inoltre, aveva già iniziato un autonomo processo di espansione della produzione di motori diesel all'estero, creando propri centri di montaggio, in India, Brasile, Spagna, Francia, Argentina e Italia.

Per la Massey-Ferguson questa presenza della Perkins all'estero costituì un ulteriore incentivo all'acquisto perchè, come vedremo, essa facilitava l'inizio della produzione di trattori nei paesi in via di sviluppo, consentendo di superare più agevolmente i vincoli di "local content" imposti da questi ultimi (3).

Anche in Francia la produzione fu riorganizzata. Insieme agli impianti di Coventry, la Massey-Ferguson acquistò anche il completo controllo degli impianti francesi della Standard Motor, che come abbiamo visto fornivano una parte consi-

---

(3)Cfr. oltre capitolo VIII.

stente della produzione di trattori Massey-Ferguson in Francia. La scelta di riorganizzare e potenziare gli impianti francesi fu compiuta agli inizi degli anni sessanta, quando apparve evidente che il Regno Unito non sarebbe entrato nella Cee.

A questo scopo l'impianto di Beauvais fu completamente riorganizzato e la sua capacità produttiva aumentata dell'80 per cento per consentire la produzione di una nuova serie di trattori destinata al mercato francese e all'esportazione negli altri paesi della Cee. L'impianto, inoltre, fu specializzato nella produzione di assi, scatole cambio e sistemi idraulici destinati anche agli impianti inglesi e nord-americani. L'impianto di St. Denis, invece, fu trasformato in centro di montaggio di motori diesel della Perkins.

Un nuovo centro di produzione nella Cee, infine, fu acquistato nel 1960 quando la Massey-Ferguson comprò la Landini, una impresa italiana di dimensioni relativamente modeste, che tuttavia durante gli anni cinquanta occupava il secondo posto, dopo la Fiat, nella produzione di trattori agricoli. All'interno della più generale strategia di allargamento della base produttiva dell'impresa nella Cee, nell'acquisto della Landini pesarono due considerazioni: la possibilità di aumentare le vendite in Italia usufruendo della rete di vendita dell'impresa italiana; e l'esperienza della Landini nella produzione di trattori a cingoli, che avrebbe consentito alla Massey-Ferguson di iniziare le vendite di questo tipo di trattori non solo in Italia, ma anche sui mercati internazionali. All'inizio i trattori Massey-Ferguson venduti in Italia attraverso la rete di vendita della Landini erano importati dalla Francia e, in misura inferiore, dal Regno Unito. In seguito i modelli della Landini furono uniformati, per caratteristiche tecniche a design, a quelli Massey - Fer

guson e ciò rese possibile la produzione nell'impianto di Fab  
brico di un'unica serie di trattori, a ruote e a cingoli, ven-  
duti con i due marchi in Italia e sui mercati internazionali.  
Nel 1957, inoltre, la Landini, su licenza della Perkins in-  
glese, aveva iniziato la produzione di motori diesel in un  
suo impianto di Como, che all'inizio degli anni sessanta fu  
riorganizzato e specializzato nella produzione di componenti  
per l'impianto di Fabbrico e per quello francese di Beauvais

All'inizio degli anni sessanta anche l'International Har  
vester, l'altra grande impresa americana con una già solida  
presenza in Francia e in Germania, decise di riorganizzare la  
produzione nei due paesi, in ciascuno dei quali durante gli  
anni cinquanta l'impresa produceva una distinta serie di trat-  
tori, circostanza quest'ultima che aveva reso difficile rea-  
lizzare una qualche forma di integrazione tra i due impianti  
europei.

Le migliori prospettive di vendita in Europa, il preve-  
dibile aumento della concorrenza all'interno della Cee e l'a-  
dozione di una strategia di riduzione dei costi attraverso la  
produzione di componenti standardizzati indussero l'impresa a  
progettare una nuova serie di trattori per i mercati europei  
e a specializzare gli impianti nella produzione dei principa-  
li componenti del trattore. Il Rapporto Annuale della U.S. In  
ternational Harvester del 1964 conteneva le linee essenziali  
del programma di riorganizzazione della produzione in Europa.  
Esso prevedeva che la produzione di motori diesel e sistemi  
idraulici avesse luogo in Germania e quella di trasmissioni e  
assi in Francia. In entrambi i paesi doveva continuare a es-  
sere eseguito il montaggio. Un apposito organismo, l'European  
Planning Office, coordinò l'esecuzione del programma, ultima-  
ta nel 1966, e ad esso fu affidata la direzione dell'attività

di produzione e vendita delle due sussidiarie europee. Al contrario della Massey-Ferguson e - come vedremo - della Ford, l'International Harvester non inserì gli impianti americani nel processo di specializzazione e integrazione degli impianti, da cui restò sostanzialmente esclusa anche la sussidiaria inglese.

Come sappiamo, la Ford aveva iniziato la produzione di trattori in Europa fin dai primi anni venti, prima in Irlanda, e poi dal 1933 a Dagenham, in Inghilterra. Tra il 1929 e il 1939, anzi, i trattori Ford vennero prodotti solo nel Regno Unito, dopo che la drammatica caduta della quota di mercato negli Stati Uniti aveva indotto l'impresa a sospendere la produzione in quel paese (4). All'inizio degli anni sessanta, dopo una fase di incertezza, apparve evidente che il Regno Unito non sarebbe entrato nella Cee, e ciò indusse la Ford a creare un nuovo centro di produzione di trattori ad Anversa, in Belgio, riorganizzando un impianto di montaggio di autocarri che l'impresa americana vi aveva costruito a metà degli anni venti. La produzione inglese, infatti, risultava penalizzata dall'elevata protezione doganale accordata dalla Cee ai propri trattori, mentre all'interno della Comunità le principali imprese concorrenti stavano rapidamente riorganizzando e potenziando la propria capacità produttiva.

La decisione di iniziare la produzione in Belgio, si inseriva in un più generale programma di riorganizzazione della produzione di trattori, fondato - come nel caso delle altre grandi imprese americane - sulla specializzazione e in-

---

(4) Cfr. sopra capitolo IV.

tegrazione internazionale degli impianti; programma che, per la Ford, rappresentò il banco di prova della successiva riorganizzazione internazionale della produzione di automobili.

Nel 1961 fu progettata una nuova serie di trattori da montarsi nei tre nuovi impianti di Highland Park (Detroit), Basildon, nel Regno Unito, e Anversa che divennero i centri di rifornimento rispettivamente per il Nord America, per i mercati dell'area della sterlina e per la Cee.

I componenti utilizzati in questi tre impianti sono prodotti, per la massima parte, nei due impianti europei. In particolare, l'impianto di Anversa è specializzato nella produzione di assali posteriori, trasmissioni, differenziali e cambi, quello di Basildon nella produzione di motori, sistemi idraulici e sospensioni anteriori. Oltre allo scambio reciproco dei componenti, i due impianti europei riforniscono quello americano, che produce e invia in Europa solo le trasmissioni del tipo Select-0-Speed, che consentono di cambiare marcia in movimento. L'intera attività di ricerca, progettazione, produzione e distribuzione dei trattori è affidata alla Ford Tractor Division, fondata a questo scopo nel 1962.

L'espansione all'estero della John Deere cominciò solo nella seconda metà degli anni cinquanta, e all'inizio fu molto incerta. L'acquisto della Lanz avrebbe dovuto costituire la base per l'espansione delle vendite nei paesi della Cee. Ma l'impresa tedesca continuò a vendere prevalentemente in Germania, dove, peraltro, come abbiamo visto, la sua quota di mercato diminuì drasticamente. Un nuovo tentativo di espansione in Europa fu compiuto nel 1961 con la costruzione di un centro di montaggio a Saran, in Francia.

All'inizio degli anni sessanta la quota di mercato della



John Deere in Europa restava molto bassa, risultando pari ad appena lo 0,8 per cento, contro l'8 per cento circa dell'International Harvester e della Ford, e il 18 per cento della Massey-Ferguson. La quota stessa si aggirava intorno al 3 per cento in Germania, non raggiungeva il 2 per cento in Francia ed era del tutto trascurabile in Italia. Fu a quel tempo che venne messa a punto una nuova strategia di espansione, che faceva perno sulla completa riorganizzazione della produzione degli impianti europei, ma anche - come vedremo - su una politica più aggressiva dal lato delle vendite. Il primo passo in questa direzione fu la progettazione di una nuova serie di trattori, di potenza inferiore rispetto a quella prodotta dall'impresa negli Stati Uniti. Durante tutti gli anni cinquanta la John Deere aveva sofferto della mancanza di un modello di trattore veramente adeguato al mercato europeo. La nuova serie fu, in primo luogo, la risposta dell'impresa a questo problema. I nuovi modelli consentivano, inoltre, una maggiore standardizzazione dei componenti, la cui produzione iniziò nei due impianti europei, che furono modernizzati e ampliati. L'impianto francese, anzi, fu destinato alla sola produzione di motori e trasmissioni per quello tedesco di Mannheim che divenne l'unico centro di montaggio di trattori della John Deere in Europa.

Nelle pagine precedenti abbiamo visto come, con l'unificazione del mercato europeo, la possibilità di realizzare economie di scala nella produzione di componenti abbia indotto le imprese ad attuare programmi di standardizzazione della produzione e di specializzazione degli impianti nella produzione di componenti. Nel paragrafo successivo forniremo alcuni dati sull'aumentata presenza delle imprese americane in Eu

ropa. Ora possiamo chiederci se, e in che misura, l'aumentata convenienza a produrre in Europa abbia rappresentato una minaccia per il mercato americano.

La riduzione dei costi di produzione nei paesi della Cee si tradusse, almeno in parte, nella diminuzione dei prezzi. Così, il divario tra i prezzi italiani e francesi e quelli del Regno Unito si ridusse notevolmente. Si capovolse anche il rapporto tra i prezzi in Nord America e quelli in Europa. Mentre a metà degli anni cinquanta i prezzi in Francia e in Italia erano del 70-80 e, rispettivamente, del 40 per cento più alti che in Nord America, nel 1970 i prezzi francesi e italiani risultavano, rispettivamente, del 20 e del 30 per cento inferiori ai prezzi nord americani (5).

Le imprese continuarono, tuttavia, a riservare il mercato americano alla produzione nazionale, evitando di scatenare la guerra dei prezzi. Nell'intento di mantenere isolato il mercato americano da quello europeo, e specialmente dal mercato inglese, dove prevalevano prezzi particolarmente bassi, alcune imprese - come si è accennato nel capitolo III - giunsero a vietare ai rivenditori europei l'esportazione in Nord America. Ciò che, come si è appena visto, non impedì alla Ford

---

(5) I prezzi (dollari per h.p.) dei trattori diesel di potenza compresa fra 45 e 55 h.p. al netto dello sconto usualmente praticato dai rivenditori, sono risultati i seguenti:

	1955	1960	1966	1969
Nord America	52	57	69	75
Regno Unito	44	34	41	41
Francia	95	61	65	59
Italia	75	45	50	53
Germania		53	65	66

Fonte: Kudrle (1975), pp. 230-233 che utilizza i dati raccolti da Barber (1969).

e alla Massey-Ferguson di importare negli Stati Uniti componenti prodotti in Europa con elevate economie di scala, oltre che con un minor costo del lavoro, traendo così il massimo vantaggio dalla riorganizzazione produttiva.

3. La presenza delle grandi imprese americane in Europa a metà degli anni sessanta

Appare chiaro, da ciò che si è detto nel paragrafo precedente, che dopo la costituzione della Cee, le grandi imprese americane perseguirono un disegno consapevole di riorganizzazione internazionale della produzione e, in particolare, di rafforzamento della loro presenza in Europa. Quanta strada avesse fatto questo disegno già alla metà degli anni sessanta è immediatamente rilevabile dai dati contenuti nelle tabelle VII.1 e VII.2. Nel loro insieme, le quattro grandi imprese americane producevano, nel 1966, il 51,2 per cento dell'intera produzione europea. La Massey-Ferguson era la maggiore impresa produttrice di trattori in Francia e nel Regno Unito, e nel primo paese era anche la principale impresa esportatrice.

La Ford, che occupava il secondo posto nella produzione di trattori nel Regno Unito, era l'unica impresa produttrice di trattori in Belgio, da dove esportava il 95 per cento della produzione. All'ingresso della Ford in Belgio è interamente riconducibile l'emergere di questo paese come produttore ed esportatore di trattori. L'International Harvester, impresa leader nella produzione di trattori negli Stati Uniti seguita a breve distanza dalla John Deere, occupava

Tab.VII.1 Quote della produzione di trattori di ciascuna impresa nei principali paesi produttori nel 1966

	USA	REGNO UNITO	GERMANIA	FRANCIA	ITALIA	BELGIO	SVEZIA	SPAGNA	INDIA	AUSTRIA	AUSTRALIA	BRASILE	FINLANDIA	ALTRI	TOTALE
Massey- Ferguson	14.4	37.4		44.7	12.3							66.7			19.6
Ford	14.3	27.1				100.0									14.7
International Harvester	23.0	10.0	14.8	13.0							13.9				13.5
John Deere	22.2		17.8												9.7
Fiat				9.9	67.0										5.2
Renault				29.1											2.4
David Brown		8.8													2.3
J.I. Case	6.5														2.2
Deutz			16.8												2.1
Allis-Chalmers	5.7														1.9
Brit.Leyland		7.1													1.9
Volvo							100.0								1.9
Oliver	5.6														1.9
Minneapolis Moline	2.6												100.0		0.9
Valmet												15.0	100.0		0.5
Altre	5.7	9.6	50.6	3.3	20.7			100.0	100.0	100.0	86.1	18.3		100.0	19.3
Totale	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fonte: cfr. Barber (1969), pp. 4-5

Tab. VII.2 Distribuzione mondiale della produzione delle grandi imprese americane di trattori nel 1966 (migliaia di unità)

	USA		EUROPA					AUSTRIA	BRASILE	TOTALE
	TOTALE	REGNO UNITO	GERMANIA	FRANCIA	ITALIA	BELGIO				
Massey-Ferguson	38.8	114.2	78.6	29.2	6.4			4.0	157.0	
Ford	39.9	77.1	55.0			22.1			117.0	
International Harvester	62.0	44.5	21.0	15.0	8.5		1.5		108.0	
John Deere	60.0	18.0		18.0					78.0	

Fonte: Per la Massey-Ferguson cfr. Neufeld (1969), p. 283-285; per la Ford: dati raccolti presso le imprese; per la International Harvester e la John Deere cfr. Barber (1969), pp. 4-5

il terzo posto nella produzione di trattori in Germania, Francia e Regno Unito. In quest'ultimo paese, l'International Harvester era la principale impresa esportatrice, con una quota delle esportazioni sulla produzione dell'87 per cento circa.

Dopo aver realizzato il suo programma di espansione e riorganizzazione della produzione nella Cee, la John Deere era divenuta la prima impresa produttrice di trattori in Germania, superando non solo l'altra impresa americana presente in quel paese, l'International Harvester, ma anche l'impresa nazionale leader nelle vendite sul mercato interno, la Deutz. Più che dalle vendite in Germania, che come vedremo erano modeste rispetto a quelle delle imprese concorrenti, la produzione dell'impianto tedesco della John Deere - l'unico in Europa in cui si montassero i trattori di questa impresa - era sostenuta dalle esportazioni. Principale impresa esportatrice di trattori dalla Germania, la John Deere destinava alle esportazioni oltre il 75 per cento della produzione, una quota più che doppia rispetto a quella della International Harvester e circa quattro volte superiore a quella della Deutz.

I dati della tabella VII.2 mostrano, inoltre, che nel 1966 tutte e quattro le grandi imprese americane producevano in Europa una quota consistente della loro produzione complessiva. La produzione europea costituiva il 72,7 per cento della produzione totale della Massey-Ferguson, il 67,4 per cento di quella della Ford e il 41,2 per cento di quella della International Harvester. La John Deere, che aveva iniziato per ultima la sua espansione in Europa, produceva in Germania il 23,1 per cento della sua produzione complessiva. E' necessario tener presente, tuttavia, che i dati, riferendosi al prodotto finito, non tengono conto della distribuzione della produzione di componenti tra gli impianti di una stessa im

presa localizzati in paesi diversi e, dunque, non forniscono un'informazione esatta sulla quota della produzione effettivamente prodotta in Europa da quelle imprese - come la Massey-Ferguson e la Ford - che montano negli Stati Uniti componenti prodotti negli impianti europei.

Un caso estremo, a quest'ultimo riguardo, è rappresentato dalla Ford, che - come abbiamo appena visto - produce negli stabilimenti europei tutti i principali componenti del trattore, eseguendo negli Stati Uniti la sola operazione di montaggio. Se nel calcolo di ciò che si produce in ciascun paese non ci si limitasse a contare i trattori che escono dai diversi impianti, ma si tenesse anche conto del grado di integrazione verticale degli impianti stessi e del fatto che alcuni producono componenti per gli altri, la quota della produzione europea sul totale della produzione trattoristica della Ford risulterebbe superiore a quella precedentemente indicata, e corrispondentemente inferiore la quota della produzione americana. Un indicatore impreciso, ma assai significativo, da cui discernere l'ordine di grandezza delle correzioni da apportare, può essere fornito dal rapporto tra prodotto e occupazione: per ogni cento trattori prodotti risultano occupati 8 lavoratori a Basildon, 12 ad Anversa e solo 5 a Detroit.

Le considerazioni appena svolte inducono, da un lato, a guardare con cautela ai confronti internazionali fra strutture produttive e diverso grado di autosufficienza e, dall'altro, a prestare attenzione al ruolo, sempre più importante, che la specializzazione internazionale degli impianti delle grandi imprese svolge nel determinare la redistribuzione internazionale della produzione. Su entrambi gli aspetti, troppo spesso trascurati, ritorneremo nel capitolo conclusivo del presente lavoro.

#### 4. L'espansione delle vendite delle imprese americane in Europa

La specializzazione internazionale degli impianti e la espansione della capacità produttiva in Europa da parte delle quattro grandi imprese americane durante gli anni sessanta fu accompagnata, e resa possibile, da un sostanziale miglioramento della loro posizione sul mercato europeo.

L'aumento delle vendite in Europa fu perseguito sul terreno di gran lunga più rilevante a questo fine: il rafforzamento della rete di vendita nei diversi paesi.

Nel quarto capitolo, commentando le vicende delle imprese americane in patria, abbiamo già avuto modo di osservare come un'estesa e affermata rete di vendita fornisca all'impresa che ne dispone un importante vantaggio sulle altre e costituisca una base essenziale per perseguire con successo l'obiettivo di un alto volume di vendite.

Le tre imprese americane che, trasferendo la produzione in Europa nell'immediato dopoguerra, si erano aperte per tempo la strada nei principali mercati europei, avevano già compiuto un considerevole sforzo di vendita durante gli anni cinquanta e potevano ormai contare su una rete commerciale estesa ed efficiente e su un'alta quota di mercato in alcuni dei più importanti paesi europei: la Massey-Ferguson in Francia e nel Regno Unito, la International Harvester in Germania e, in misura inferiore, in Francia, la Ford nel Regno Unito. La quarta grande impresa, la John Deere, si trovava, rispetto alle altre, in una posizione di netto svantaggio per il ritardo con cui aveva iniziato la sua espansione in Europa. In misura diversa, e seguendo diverse strategie, tutte e quattro le imprese potenziarono la loro rete di vendita in



Europa durante gli anni sessanta e consolidarono o migliorarono la loro posizione nelle vendite di trattori in Europa.

La Massey-Ferguson puntò sull'aumento del numero di dealers cui affidare la vendita in esclusiva dei suoi trattori. Questa strada fu seguita in Francia - un mercato sul quale la Massey-Ferguson mantenne il primo posto nelle vendite fino al 1975 (cfr. grafico VII.1), e dove a partire dalla metà degli anni sessanta la rete di vendita dell'impresa era costituita per intero da dealers in esclusiva - e in Germania, dove alla fine degli anni cinquanta la rete di vendita della impresa restava alquanto fragile; la quota di mercato della impresa americana in quest'ultimo paese, inferiore al 4 per cento nel 1960, aumentò progressivamente durante gli anni sessanta, fino a superare il 10 per cento nel 1970 (cfr. grafico VII.2). Un contributo importante all'aumento delle vendite della Massey-Ferguson in Europa fu dato anche dall'acquisto di imprese europee, come avvenne in Germania durante gli anni settanta con l'acquisto della Eicher, e - caso più rilevante - in Italia a partire dal 1960 con l'acquisto della Landini. In Italia, un mercato dominato per tutto il periodo post-bellico dalla Fiat, la Massey-Ferguson è l'unica impresa estera ad avere una quota di mercato apprezzabile, più che doppia rispetto a quella della Ford - che durante gli anni sessanta subì una lieve flessione - e dieci volte superiore a quella della International Harvester e della John Deere (cfr. grafico VII.3).

Anche l'organizzazione di vendita della International Harvester era fondata su una rete di dealers indipendenti e,

come nel caso della Massey-Ferguson, l'impresa tentò di migliorare la sua posizione sui mercati europei aumentando il numero di dealars in esclusiva. Lo sforzo maggiore fu compiuto in Germania nella seconda metà degli anni sessanta. In sei anni la quota di mercato della International Harvester in Germania quasi raddoppiò, passando dal 12,5 per cento nel 1966 al 21,7 per cento nel 1972, anno in cui l'impresa americana riuscì a conquistare il primo posto nelle vendite, scavalcando la Deutz (cfr. grafico VII.2). Nel corso degli anni sessanta la quota di mercato della International Harvester è aumentata anche in Francia - dove l'impresa ha recuperato il terreno perduto nella prima metà degli anni sessanta, e ha infine raggiunto la Renault al primo posto nelle vendite (cfr. grafico VII.1) - e nel Regno Unito, un mercato dominato dalla Ford e dalla Massey-Ferguson, dove tra il 1975 e il 1977 l'International Harvester è riuscita, con la John Deere, a erodere la quota di mercato delle imprese nazionali (cfr. grafico VII.4).

L'organizzazione commerciale della Ford era invece fondata su una rete di concessionari direttamente dipendente dall'impresa. Questo tipo di organizzazione, realizzato per la prima volta da Ferguson negli Stati Uniti tra il 1939 e il 1946, era stato adottato anche per le vendite sui mercati esteri. La rete europea fu potenziata durante gli anni sessanta dopo la costituzione della Ford Tractor Division. In particolare, il numero dei venditori aumentò considerevolmente in Francia dove nella prima metà del decennio l'accresciuta domanda di trattori di potenza medio-alta aprì alla Ford - specializzata, come sappiamo, appunto in quel tipo di trattori - ampie possibilità di vendita, che si tradussero in un aumento della quota di mercato dal 3 per cento nel 1960 al 10

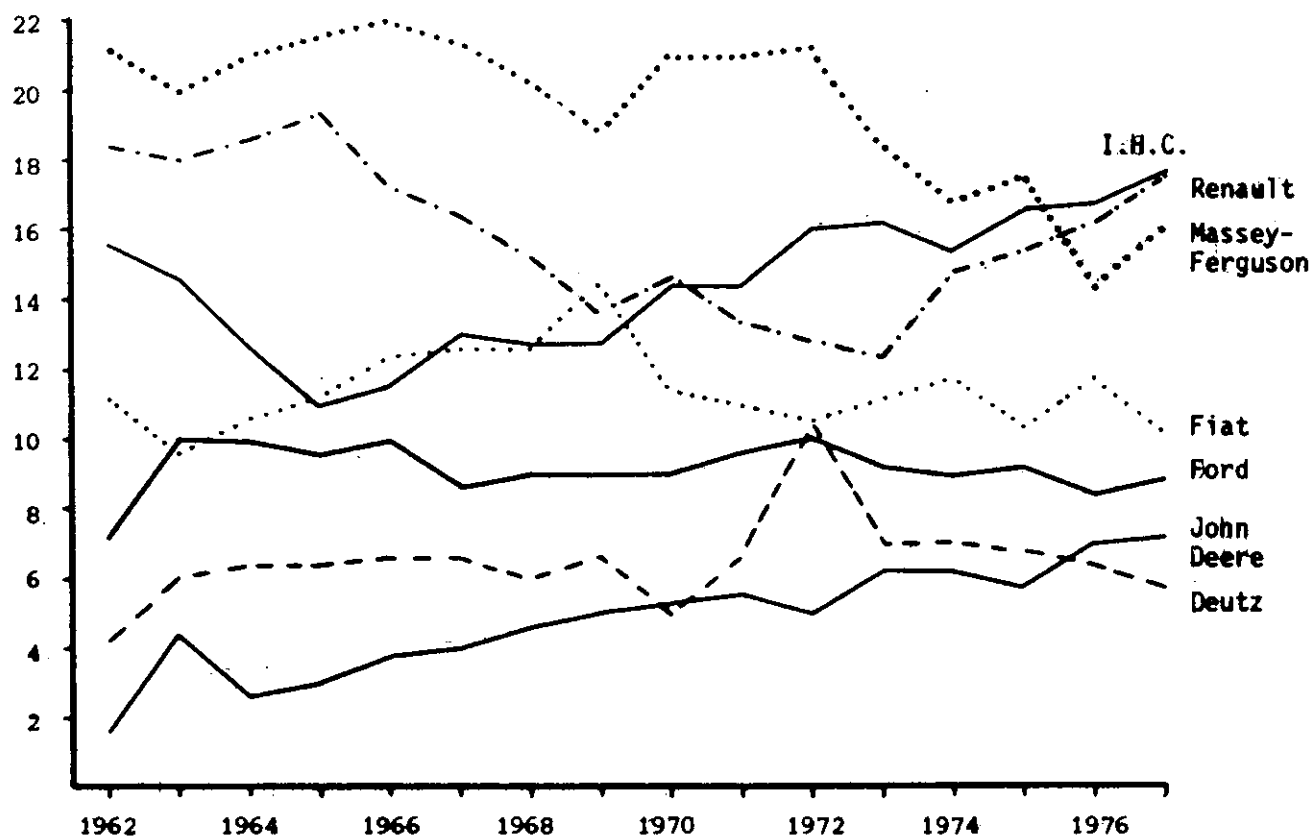
per cento nel 1966 (cfr. grafico VII.1). La Francia divenne così, per la Ford, il secondo mercato europeo per volume di vendite dopo il Regno Unito, dove l'impresa controllava il 25 per cento del mercato (cfr. grafico VII.4). La posizione della Ford in Europa era inoltre sostenuta dalle vendite sui mercati europei di minori dimensioni - come la Danimarca, la Finlandia, i Paesi Bassi e la Svezia - che nel complesso assorbivano oltre il 40 per cento delle vendite della Ford in Europa.

Il ritardo e i deludenti risultati con i quali aveva iniziato la sua penetrazione nei mercati europei imposero alla John Deere una politica di vendita più aggressiva di quella dei suoi diretti concorrenti. Un simile comportamento è, d'altronde, tipico di un "nuovo entrante", quale la John Deere poteva essere considerata a tutti gli effetti quando, all'inizio degli anni sessanta, riorganizzò completamente la sua strategia di espansione in Europa. Per superare l'ampio divario che la separava, in tutti i paesi europei, dalle altre grandi imprese americane e dalle due maggiori imprese europee, la John Deere non si limitò ad aumentare il numero di dealers in esclusiva, come avevano fatto la Massey-Ferguson e l'International Harvester, ma incominciò a concedere crediti a tassi agevolati ai dealers che acquistavano i suoi trattori.

Questa politica, molto in uso negli Stati Uniti, ma poco diffusa in Europa, fu seguita dalla John Deere in Francia, dove la sua quota di mercato aumentò dall'1 per cento del 1960 al 7 per cento nel 1977 (cfr. grafico VII.1), e in Germania, dove le vendite della Deere-Lanz passarono, nello stesso arco di tempo, dal 2,4 all'8 per cento del totale delle vendite di trattori (cfr. grafico VII.2).

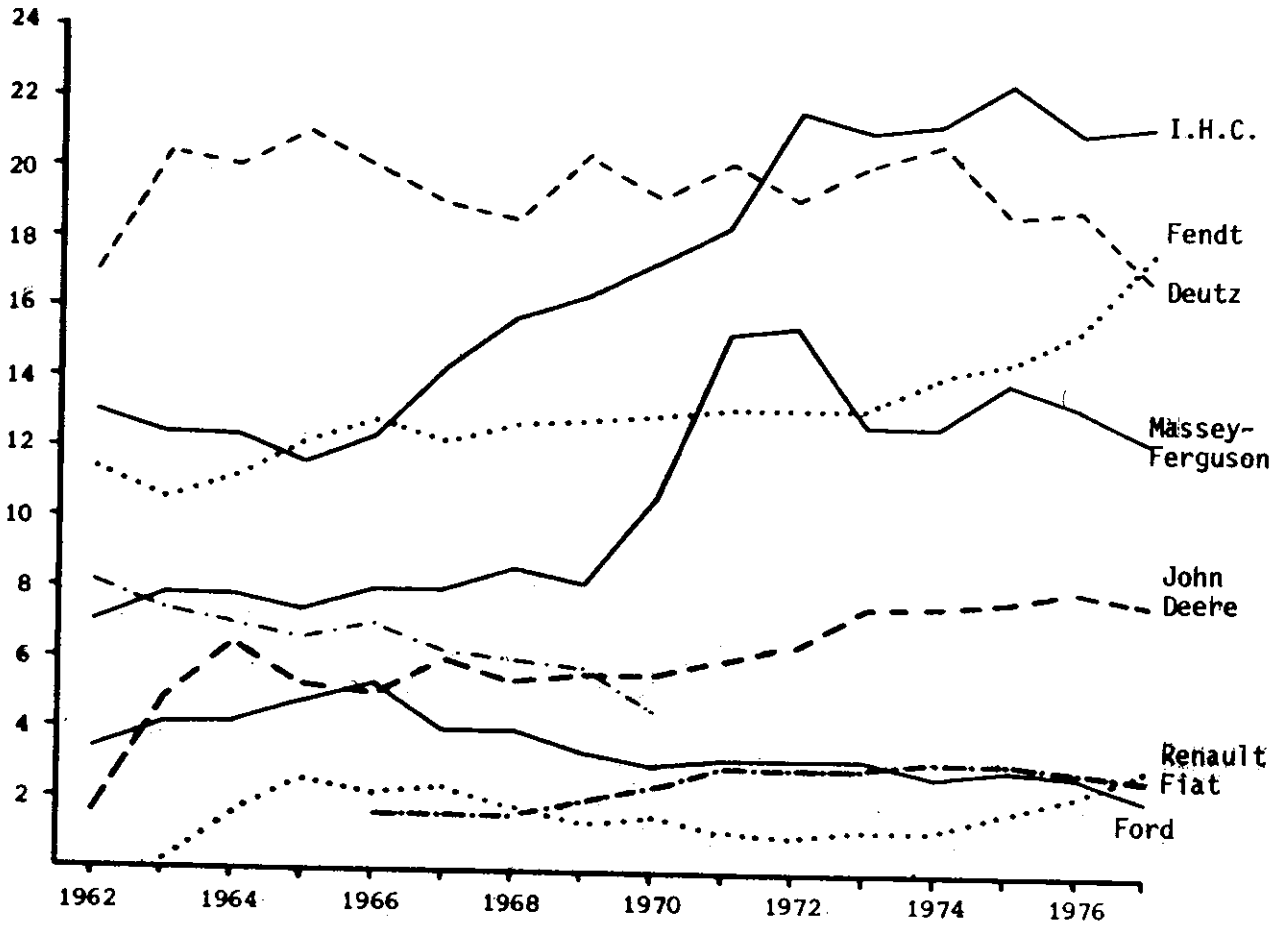
Durante gli anni settanta la posizione della John Deere migliorò anche nel Regno Unito (cfr. grafico VII.4) e soprattutto in Spagna, dove l'impresa riuscì a conquistare il primo posto nelle vendite di trattori.

Grafico VII.1 Quote di mercato delle principali imprese in Francia:  
1962-1977



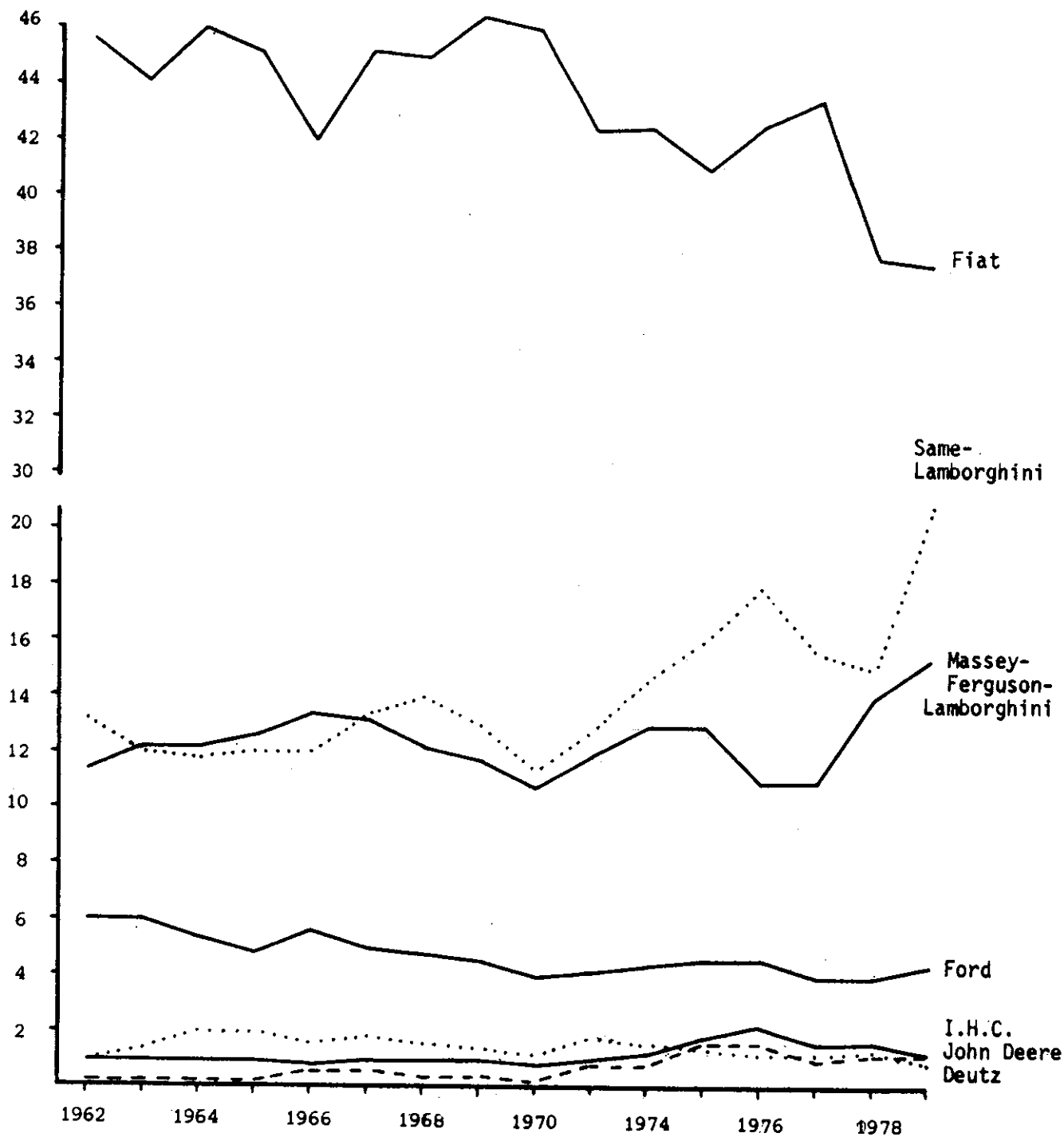
Fonte: dati raccolti presso le imprese

Grafico VII.2 Quote di mercato delle principali imprese in Germania: 1962-1977



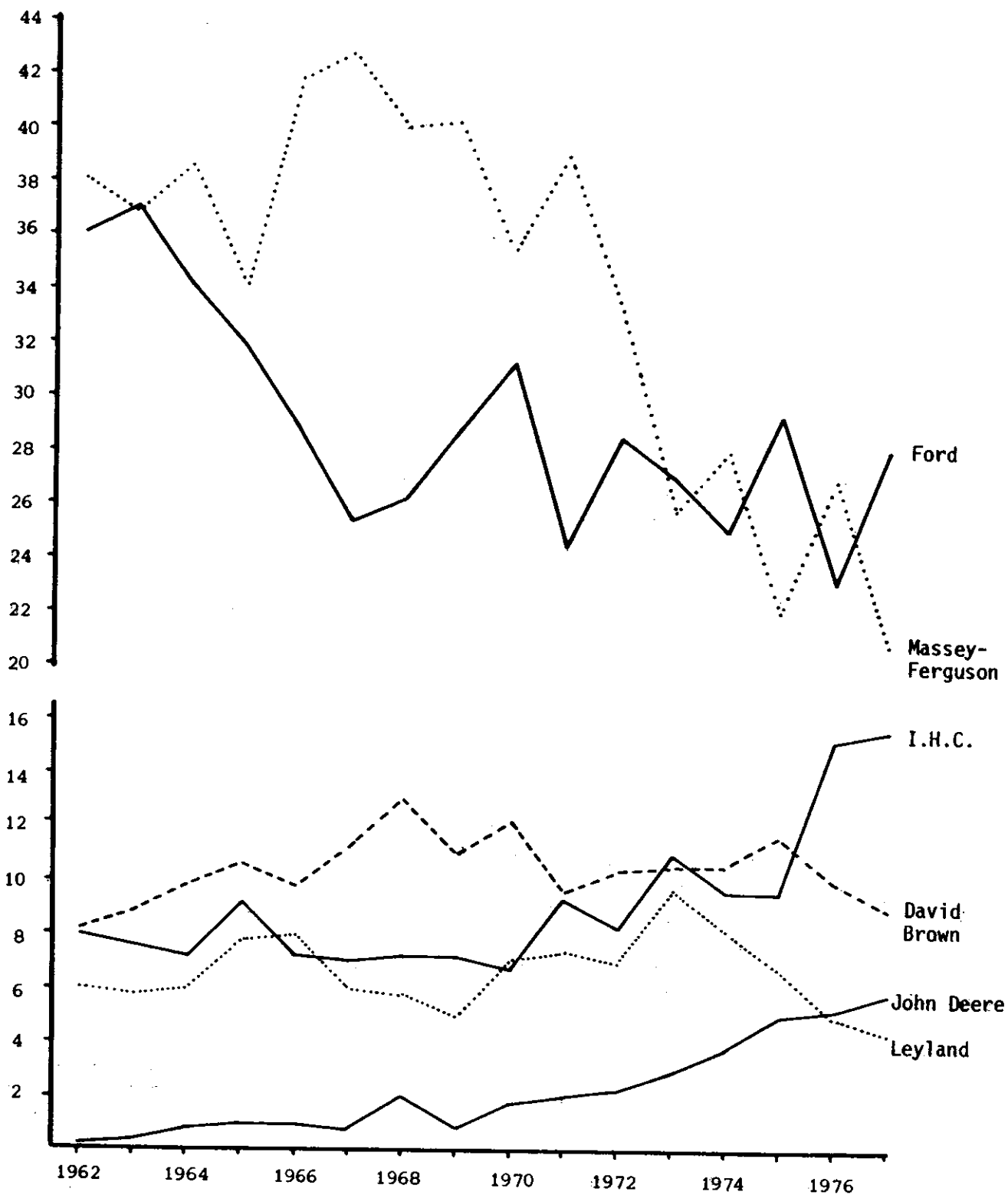
Fonte: dati raccolti presso le imprese

Grafico VII.3 Quote di mercato delle principali imprese in Italia: 1962-1977



Fonte: Dati raccolti presso le imprese

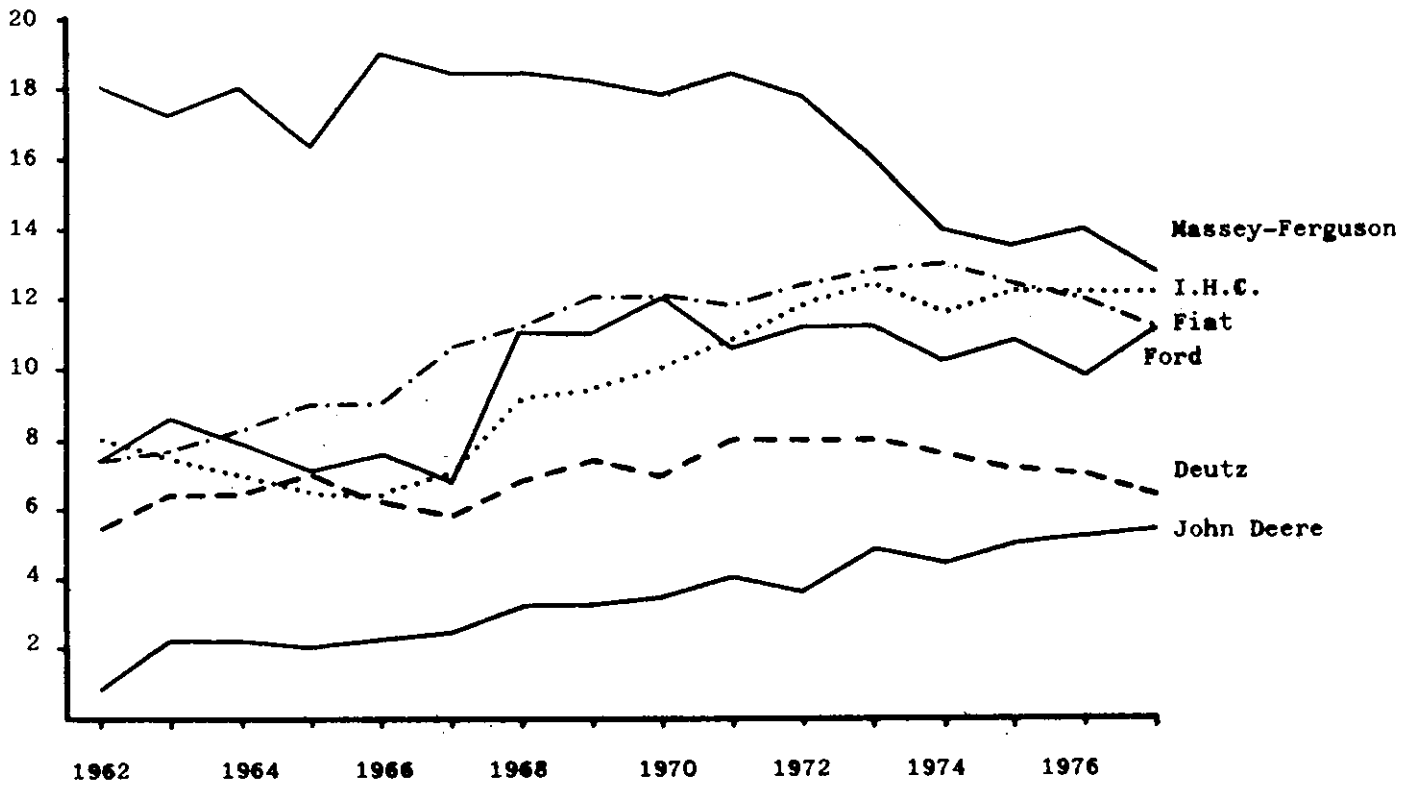
Grafico VII.4 Quote di mercato delle principali imprese nel Regno Unito: 1962-1977



Fonte: Dati raccolti presso le imprese



Grafico VII.5 Quote di mercato delle principali imprese in Europa: 1962-1977



Fonte: Dati raccolti presso le imprese

CAPITOLO VIII  
NUOVI MERCATI NON COMUNICANTI

1. Brasile

La nascita dell'industria dei trattori nei paesi in via di sviluppo è un fatto relativamente recente. Nel capitolo V abbiamo visto che la domanda e la produzione in questi paesi si è sviluppata nella seconda metà degli anni sessanta e, più sensibilmente, durante gli anni settanta. Abbiamo anche visto che la domanda e la produzione nei paesi in via di sviluppo sono fortemente concentrate in alcuni di essi (1). Nel presente capitolo esamineremo lo sviluppo dell'industria in Brasile e in India, i due paesi in via di sviluppo principali produttori di trattori (cfr. Tabella VIII.1). Anche in questo caso - e, come vedremo, a maggior ragione rispetto a quelli precedentemente analizzati - lo sviluppo dell'industria sarà analizzato in stretta relazione alla penetrazione delle grandi imprese in nuovi paesi e alle politiche adottate da questi ultimi a difesa e sostegno della produzione nazionale.

La produzione di trattori in Brasile - cui è dedicato questo primo paragrafo - iniziò nel 1962 a opera della Massey-Ferguson, la cui presenza nel paese risaliva al 1940, quando - ancora Massey-Harris - aveva fondato a Porto Allegre un'impresa sussidiaria per la vendita dei trattori. La possibilità di iniziare la produzione fu presa in considerazione una prima volta a metà degli anni cinquanta, quando il programma

---

(1) Cfr. capitolo V.

Tab. VIII.1 Produzione di trattori in alcuni paesi in via di sviluppo nel 1977 (1)  
(unità)

	BRASILE	INDIA	ARGENTINA	TURCHIA	MESSICO
Massey-Ferguson	16.000	5.700	8.500	8.500	4.100
Ford	6.200	5.500		650	4.000
International Harvester		1.950		2.700	1.100
John Deere			4.700		2.000
Fiat			9.200	10.000	
Valmet	12.000				
C.B.T.	2.300				
Eicher (2)		3.500			
Escorts Ltd (3)		7.160			
Punjab Tractors Ltd		3.272			
Hindustan (4)		6.225			
Deutz			4.500		
British Leyland Motor Corp.				1.600	
Altre imprese	5.800	1.693			
TOTALE	42.500	35.000	26.800	23.450	11.600

(1) I cinque paesi presi in considerazione producono l'89,8% della produzione dei paesi in via di sviluppo

(2) controllata dalla Massey-Ferguson

(3) su licenza Motoimport (Polonia)

(4) su licenza Motokov (Cecoslovacchia)

Fonte: Dati raccolti presso le imprese

governativo di controllo delle importazioni e incentivazione della produzione di automobili e di veicoli industriali fu visto dall'impresa come il segnale di un orientamento più generale, che avrebbe investito anche l'industria dei trattori. Per questo nel 1957 fu formata la Massey-Harris-Ferguson brasiliana; con la partecipazione della Vemag, un'impresa di commercializzazione che aveva a lungo distribuito i trattori Massey-Harris in Brasile.

L'avvio della produzione fu tuttavia subordinato al varo di un insieme di misure pubbliche tali da definire con chiarezza le linee del governo brasiliano circa il grado di protezione da accordare all'industria dei trattori, la regolamentazione dell'importazione di beni capitali e di componenti, il grado di local content della produzione, i prezzi del prodotto e le condizioni di credito per la vendita agli agricoltori (2). La mancata predisposizione di queste misure indusse la Massey-Ferguson ad accantonare il progetto e a continuare a considerare il Brasile come un mercato di esportazione. Ma alla fine del 1957 il governo brasiliano annunciò la formazione di un comitato per lo studio e la regolamentazione della produzione di trattori in Brasile. Il comitato rese noto che tutte le imprese interessate avrebbero dovuto presentare i propri progetti di investimento entro l'aprile 1958, indicando la produzione annuale prevista, le spese per i beni capitali, il carattere della partecipazione locale e la provenienza dei motori da montare sui trattori. Il local content della produzione fu fissato nella misura minima del 30 per cento. Venne anche messa a punto una normativa per le importazioni, che prevedeva che dal luglio

---

(2) Cfr. Neufeld (1969), p. 338.

1958 si sarebbero potuti importare solo trattori completamente smontati e che dal luglio 1959 sarebbe stata vietata qualsiasi forma di importazione alle imprese non impegnate nella produzione all'interno del paese. Fu, infine, garantita la protezione dalla concorrenza estera mediante dazi, quote e tassi di cambio preferenziali (3).

Di tutte le imprese che si erano dichiarate interessate a iniziare la produzione in Brasile, la Massey-Ferguson fu l'unica a realizzare il proprio progetto di investimento. A questo risultato concorse, da un lato, la circostanza che la Massey-Ferguson, dopo l'acquisto della Perkins (4), risultava favorita rispetto alle altre imprese dalla possibilità di rifornirsi dei motori direttamente in Brasile, dove la Perkins brasiliana li montava; dall'altro, e in misura determinante, la ferma azione in difesa del progetto condotta dal dirigente della sussidiaria brasiliana, J.E. Williams. Williams, che durante la sua permanenza in Brasile era divenuto molto noto tra gli economisti e i politici brasiliani, sostenne il progetto di investimento su due fronti: facendo conoscere la Massey-Ferguson negli ambienti governativi brasiliani e difendendo il progetto davanti alla direzione generale della Massey-Ferguson, che riteneva troppo rischioso e oneroso l'avvio della produzione in Brasile. Alla fine Williams l'ebbe vinta e, dopo l'approvazione del governo brasiliano, il progetto fu realizzato. La produzione ebbe inizio nel maggio 1962.

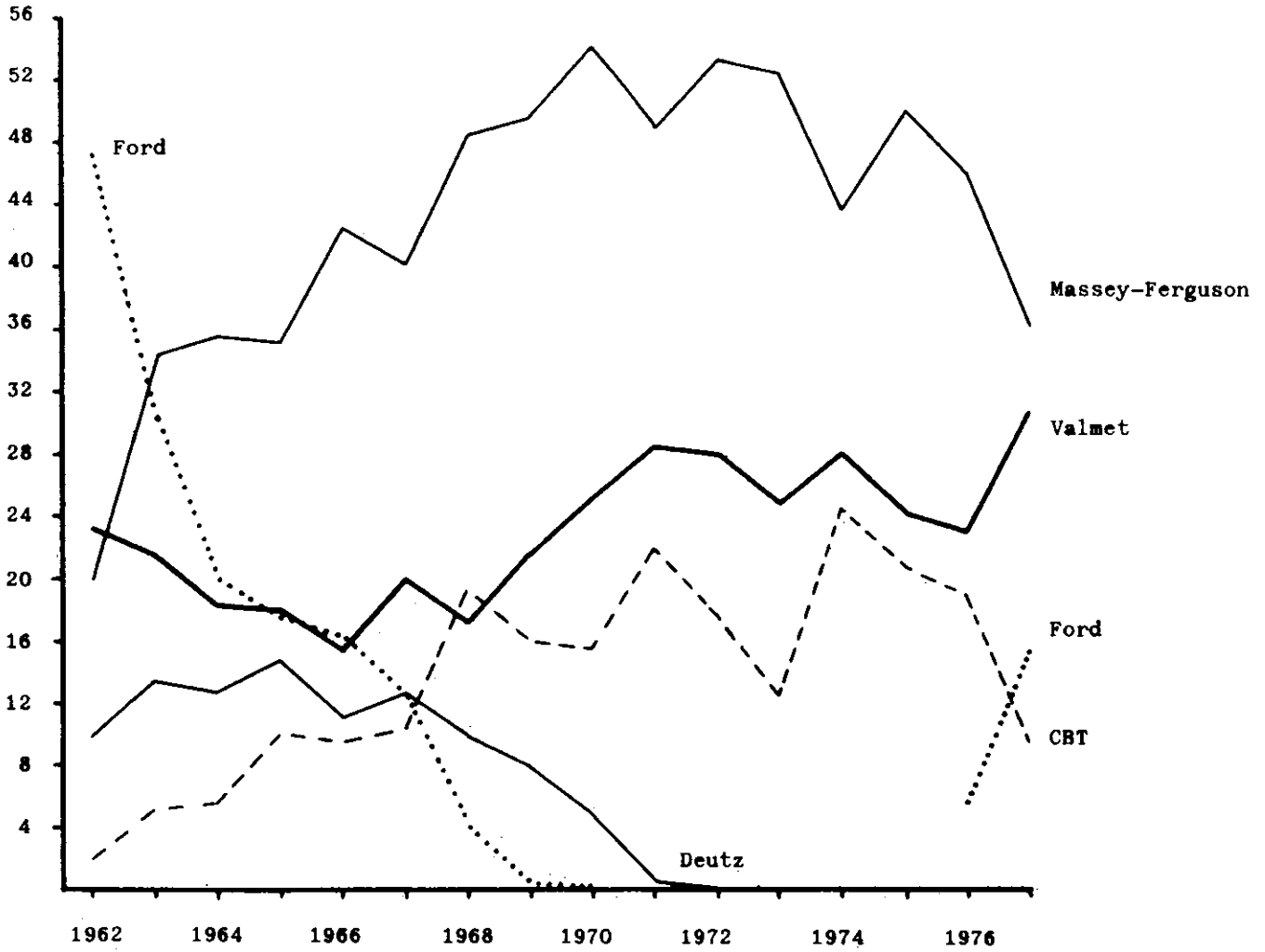
Il successo dell'operazione è immediatamente rilevabile dal grafico VIII.1, che mostra l'andamento delle quote di mer

---

(3) Ibid., p. 340.

(4) Cfr. capitolo VI.

Grafico VIII.1 Quote di mercato delle principali imprese in Brasile:  
1962-1977



Fonte: Dati raccolti presso le imprese.

cato delle principali imprese in Brasile dal 1962 al 1977. La politica di controllo delle importazioni e di incentivazione dell'acquisto di trattori prodotti all'interno diede alla Massey-Ferguson un enorme potere di mercato e penalizzò le imprese esportatrici di trattori in Brasile, prima fra tutte la Ford, che occupava il primo posto nelle vendite. Tra il 1962 e il 1970 la Massey-Ferguson conquistò il mercato brasiliano, aumentando la sua quota di mercato dal 20 al 54 per cento, mentre le vendite della Ford subirono una caduta verticale dal 47,4 per cento del totale a poche decine di unità. Una sorte analoga a quella della Ford toccò alla Deutz.

La posizione della Ford migliorò solo dopo che, a partire dal 1976, l'impresa ebbe iniziato a montare i trattori in Brasile. Degno di nota appare anche l'aumento della quota di mercato della Valmet, una impresa finlandese che a metà degli anni sessanta sostituì le proprie esportazioni con produzione in loco, creando un centro di montaggio in Brasile. Nel 1977 la produzione di trattori in Brasile è risultata pari a 42.500 unità, di cui 16.000 prodotte dalla Massey-Ferguson, 12.000 dalla Valmet e 6.200 dalla Ford (cfr. Tabella VIII.1).

## 2. India

Anche in India la produzione di trattori iniziò nei primi anni sessanta. L'iniziativa fu del governo indiano, che si rivolse direttamente alla Massey-Ferguson. I primi

passi nel mercato indiano erano stati compiuti dalla Ferguson nel 1953, quando, dopo l'accordo con la Standard Motor, fu costituita la Standard Motor Company of India, che iniziò l'importazione di trattori completamente smontati, da montare nel paese. I trattori montati dalla Standard Motor india na erano venduti dalla Ferguson of India in parte direttamente e in parte mediante un distributore indipendente, la Escort Ltd. Nel 1959, quando la Massey-Ferguson acquistò gli impianti della Standard Motor, anche il centro di montaggio indiano passò sotto il controllo dell'impresa americana.

Nello stesso anno il governo indiano avanzò la richiesta di accrescere il grado di local content della produzione di trattori in India, aumentando la quota dei componenti prodotti all'interno. Per far fronte a questa richiesta la Massey-Ferguson raggiunse un accordo con la Simpson Company di Madras, un'impresa licenziataria della Perkins, con la quale fondò una nuova società la Tractors and Farm Equipment Ltd (Tafe), controllata per il 51 per cento dalla Simpson e per il restante 49 per cento dalla Massey-Ferguson. La nuova società si occupava anche della distribuzione dei trattori. Nell'agosto del 1961 la Tafe iniziò a montare trattori acquistando in India, oltre al motore prodotto dalla Simpson, pneumatici, batterie e lubrificanti. Nel complesso le operazioni compiute in India, che oltre al montaggio comprendevano anche la verniciatura, insieme all'acquisto di componenti, rappresentavano il 49 per cento del valore del trattore. Il restante 51 per cento veniva importato dal Regno Unito fino a che, nella seconda metà del 1962, le difficoltà nei pagamenti in sterline indussero il governo indiano a ridurre le importazioni da quel paese. Il problema fu in parte superato dall'impresa iniziando l'importazione di componenti dalla Yugoslavia, dove la ITM produceva su licenza uno dei modelli



della Massey-Ferguson, importando componenti dal Regno Unito e dalla Francia (5).

Quasi contemporaneamente alla Massey-Ferguson, iniziò il montaggio di trattori in India anche la Eicher tedesca, più tardi controllata dalla Massey-Ferguson (6), mentre la International Harvester realizzò un proprio centro di montaggio nel 1967 e la Ford nel 1971 (7).

La tabella VIII.1 mostra che la produzione di trattori in India nel 1977 era imputabile per una quota consistente alle grandi imprese dei paesi occidentali, ma che accanto a esse quote minori della produzione erano coperte da tre imprese licenziatarie di imprese dei paesi dell'Est e da un'impresa interamente nazionale, la Panjab Tractors, che aveva iniziato la produzione di trattori di piccola potenza nel 1974.

Per quanto riguarda la quota degli acquisti di componenti effettuati all'interno sul totale del valore della produzione (cioè quello che potremmo definire il "direct local content"), secondo una stima relativa agli inizi degli anni settanta essa sarebbe ammontata all'80 per cento per la produzione della Massey-Ferguson, della International Harvester e della Eicher, mentre per la produzione della Ford non superava il 51 per cento. Il contenuto diretto nazionale della produzione delle imprese licenziatarie, la Motokov cecoslovacca e la Motoimport polacca risultava pari, rispettivamente, al 45 e al 60 per cento (8).

---

(5) Cfr. Neufeld (1969), pp. 333-336.

(6) Cfr. Capitolo VII.

(7) Cfr. Bhatt (1978), p. 33.

(8) Le stime relative al local content sono dell'Industrial Development Bank of India e sono riportate in Bhatt (1978), p. 34.

### 3. Imprese internazionali e paesi in via di sviluppo

I due casi appena esaminati consentono qualche riflessione sulla localizzazione dell'industria nei paesi in via di sviluppo. Da quanto abbiamo visto, la nascita dell'industria in questi paesi è il risultato di due interessi in parte concomitanti e in parte contrapposti: l'interesse dei governi a incoraggiare la produzione in loco e a fare in modo che a tale produzione sia imputabile la quota più alta possibile del valore dei trattori, e l'interesse delle imprese a essere presenti sui mercati in espansione mantenendo però nei paesi industrializzati la gran parte della produzione di componenti. Così la quota di local content diviene l'elemento centrale dell'analisi dell'espansione dell'industria dei trattori nei paesi in via di sviluppo e del suo significato dal punto di vista del rapporto fra paesi.

Delle politiche seguite dai paesi abbiamo discusso nel capitolo V. Dobbiamo ora soffermarci sull'inserimento della produzione dei paesi in via di sviluppo nell'organizzazione internazionale della produzione delle grandi imprese. La domanda che ci poniamo è, in particolare, perchè agli stabilimenti delle grandi imprese nei paesi in via di sviluppo venga preferibilmente assegnato il ruolo di montare trattori i cui componenti sono prodotti nei paesi industrializzati.

Rispetto a questi ultimi paesi, dove l'industria è già avviata e il tessuto industriale ben sviluppato, i più alti costi di fronte a cui si trovano le imprese nei paesi in via di sviluppo sono imputabili sia alla carenza di economie esterne derivante dalla povertà del tessuto industriale, sia all'impossibilità di realizzare economie di scala in conseguenza del bas

so volume di produzione. Nè tali svantaggi appaiono compensati dal minore costo del lavoro. Secondo una stima della fine degli anni sessanta, anche assumendo un local content non superiore al 50 per cento del valore del prodotto, il costo complessivo dei trattori prodotti nei paesi privi di una industria automobilistica sviluppata risultavano due volte superiori a quelli del Regno Unito (9). (La connessione fra industria dei trattori e industria automobilistica è importante dal punto di vista delle economie di scala realizzabili nella produzione di componenti comuni ai due prodotti. Esempi di tale connessione sono stati incontrati in vari punti del presente lavoro) (10).

Le imprese internazionali superano l'ostacolo degli alti costi importando i componenti più importanti dagli impianti localizzati nei paesi industrializzati, ciascuno dei quali serve molti centri di montaggio. Possiamo concludere che le imprese non possono fare altro che questo, e che nei paesi in via di sviluppo è necessariamente localizzabile solo la fase del montaggio? Per rispondere a questa domanda dobbiamo distinguere fra i due fattori appena ricordati: le economie di scala nella produzione di componenti e la povertà del tessuto industriale nei paesi in via di sviluppo. Il primo rende stabilmente più costosa la localizzazione in ciascun paese di tutte le fasi del processo produttivo. Quanto al secondo, occorre invece ricordare che la situazione è per sua natura modificabile, poichè possiamo ragionevolmente attenderci che, sottoposto a stimoli non episodici, il tessuto industriale reagisca, sia in termini della nascita di nuove

---

(9) Cfr. Neufeld (1969), p. 348.

(10) Cfr. capitoli III e VI.

attività produttive in grado di fornire gli inputs necessari alla produzione, sia anche in termini di un aumento del livello di qualificazione dei lavoratori.

Divengono importanti, allora, le scelte delle imprese. Se un centro di montaggio non fa che utilizzare componenti importati, il suo rapporto con il tessuto industriale circostante si riduce di molto o si annulla, e con esso le possibilità che la situazione stessa dei costi migliori. A rendere ancor più probabile questo esito è la considerazione che le decisioni sul numero e il tipo di componenti da produrre nel paese e su quelli da importare sono prese all'interno di imprese che già dispongono di una propria organizzazione internazionale della produzione.

Le conseguenze di questo stato di cose non sono quantificabili con precisione per l'insufficienza dei dati disponibili. Possiamo, tuttavia, farcene un'idea dalla tabella VIII.2 che mostra come la realizzazione dell'intera linea di montaggio dia luogo solo a un quarto dell'occupazione che sarebbe creata da un impianto che producesse all'interno i componenti elencati nella tabella stessa (tra i quali tuttavia non è incluso il motore).

Tab. VIII.2 Stima della distribuzione delle ore di lavoro direttamente necessarie nella produzione di un trattore di 50 h.p. in un impianto in cui vengono svolte le operazioni indicate

OPERAZIONI	ore di lavoro dirett. necessarie Val. %
Produzione di componenti	60.2
di cui:	
Assali anteriori	4.8
Leveraggi	1.8
Innesto trasmissione	1.0
Cambio velocità	10.6
Comando cambio	2.8
Comandi ausiliari	3.7
Fusioni in ghisa	4.2
Riduttore centrale	1.8
Riduttore laterale	5.9
Sollevatore idraulico	8.5
Pompa	2.3
Carrozzeria	12.8
di cui:	
stampaggio	7.4
montaggio	2.4
verniciatura	3.0
Montaggio	28.5
di cui:	
premontaggio riduttore posteriore	1.5
cambio trasmissione e riduttore (*)	12.2
accoppiamento motore	2.9
assale e sollevatore	4.3
carrozzeria	7.6
Montaggio dell'impianto elettrico	2.2
Verniciatura corpo trattore	1.1
Montaggio gomme	1.3
Collaudo	3.9
Finizioni	2.8
TOTALE	100.0

Fonte: dati raccolti presso le imprese

(\*) compreso il collaudo

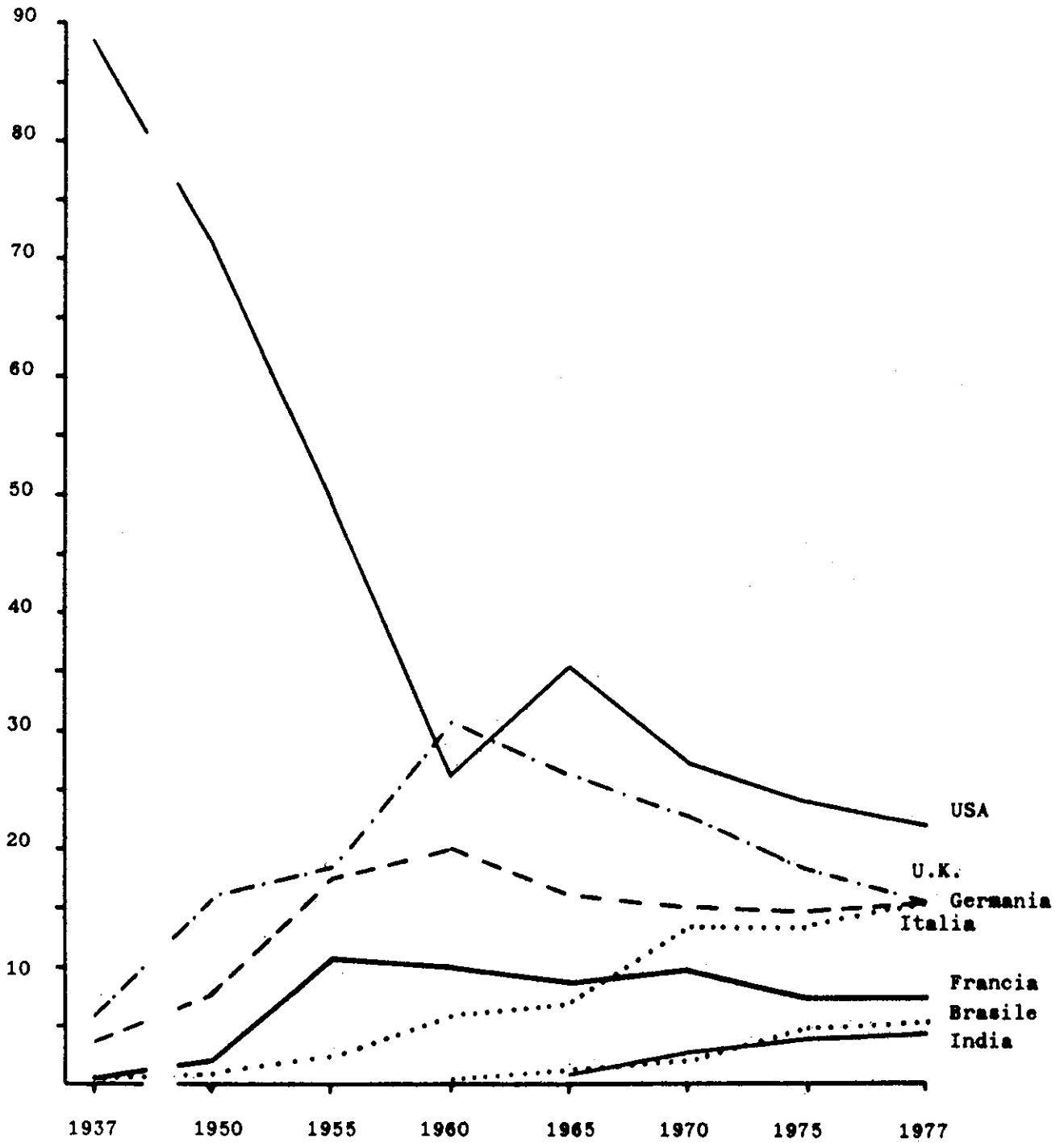
CAPITOLO IX  
CONCLUSIONI

1. Imprese e paesi nel mercato internazionale

Qualche nota conclusiva può essere tentata sulle implicazioni della storia che abbiamo fin qui raccontato. Cominceremo da ciò che possiamo definire l'indipendenza fra la posizione delle imprese e la posizione dei paesi sul mercato internazionale. Tale indipendenza, che è un tratto comune alle industrie caratterizzate da processi di internazionalizzazione della produzione, è mostrata con grande immediatezza dal confronto fra i grafici IX.1 e IX.2, che descrivono, rispettivamente, l'andamento delle quote della produzione mondiale relative ai principali paesi produttori e l'andamento delle quote del mercato mondiale controllate dalle diverse imprese. Colpisce, in particolare, la relativa stabilità delle quote di mercato delle imprese a partire dalla metà degli anni cinquanta, pur in presenza di un profondo processo di redistribuzione internazionale della produzione, testimoniato dalle vistose modificazioni delle quote dei paesi.

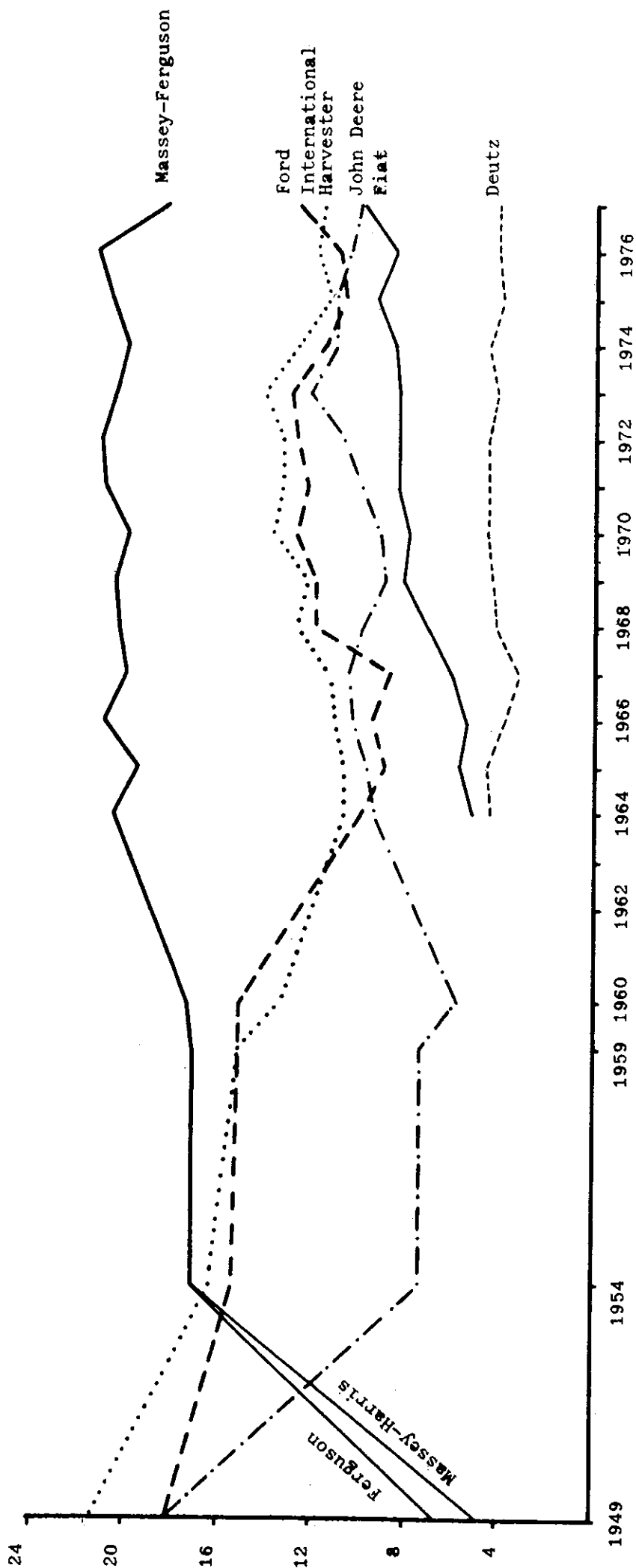
Ciò che la storia dello sviluppo internazionale della industria dei trattori pone in luce con evidenza è che le determinanti della posizione delle imprese sul mercato mondiale sono diverse dalle determinanti della posizione dei paesi. Mentre la posizione delle imprese in termini di quota delle vendite mondiali si basa in modo decisivo sulla loro capacità di conquistare i mercati in espansione, quella

Grafico IX.1 Quota della produzione mondiale di trattori:  
1937-1977



Fonte: cfr. tabella V.2.

Grafico IX.2 Quote del mercato mondiale relative alle principali imprese: 1949-1977



Fonte: Per gli anni 1949, 1954, 1959 e 1960 cfr. Nevins e Hill (1976), pp. 478-479, Neufeld (1969), pp. 61, 66, 121 e 284-285 e Conant (1953), p. 36; per il periodo 1962-1977 i dati sono stati raccolti presso le imprese



dei paesi in termini di quota della produzione mondiale, è influenzata principalmente dalla dimensione del paese, dal tasso di espansione e dal grado di protezione del mercato interno, e dall'eventuale appartenenza a un'unione doganale.

Per quanto riguarda la condotta delle imprese, dall'analisi svolta nei capitoli precedenti è emersa una stretta re-lazione tra le scelte di localizzazione internazionale della produzione e l'espansione della domanda fuori dei paesi di origine (eventualmente accompagnata da una contrazione della domanda sul mercato interno), che deve essere considerata come la variabile più rilevante nella formulazione di tali scelte. Questo comportamento può essere ricondotto, da un lato, all'obiettivo delle imprese di espandere il volume delle vendite, o almeno di evitarne la caduta, e, dall'altro, alla circostanza che le imprese si trovano a operare in mercati non comunicanti. Lo spostamento della produzione - o almeno di alcune sue fasi - nei mercati in espansione, non raggiungibili attraverso le esportazioni, è la condizione necessaria per il raggiungimento dell'obiettivo.

Se tale è l'ispirazione comune, cui obbediscono le scelte di localizzazione delle imprese, la forma concreta che tali scelte assumono per ciascuna impresa, e il grado di successo con cui ciascuna riesce ad attuarle, dipendono da una molteplicità di fattori, che non appare possibile ricondurre a un'unica variabile esplicativa. Ciò appare evidente quando le decisioni di investire all'estero siano viste, come abbiamo tentato di fare, in relazione a ciò che di volta in volta determina la loro effettiva realizzazione. La preesistente presenza sul mercato, ad esempio, ha favorito la Massey - Ferguson a la International Harvester in Francia al tempo del Piano Monnet, mentre la capacità di far presa, mediante una appropriata campagna di vendita, su un mercato che discrimi-

nava i prodotti di fabbricazione straniera è stato l'elemento decisivo nel garantire il successo dell'International Harvester in Germania nell'immediato dopoguerra. Il raggiungimento dell'obiettivo di contenere il numero di fasi della lavorazione da trasferire nei paesi in via di sviluppo, vincendo le pressioni in senso opposto dei governi, rappresenta, per fare un altro esempio, una condizione importante per la realizzazione dei progetti di investimento delle imprese in quei paesi. Qualche volta la caparbia di un dirigente nella difesa di un progetto di investimento all'estero diviene, alla fine, l'elemento decisivo della sua realizzazione, come è avvenuto nel caso della decisione della Massey-Ferguson di investire in Brasile all'inizio degli anni sessanta. Il pieno controllo del mercato interno da parte di un'impresa nazionale, assicurato attraverso un alto grado di protezione e ancor più mediante il monopolio della rete distributiva, ha scoraggiato a lungo le imprese americane dall'investire in Italia.

Neppure la posizione dei paesi è riconducibile, come si è visto, a un'unica variabile esplicativa e i fattori su cui abbiamo richiamato l'attenzione - dimensione del paese, tasso di espansione e grado di protezione del mercato interno, appartenenza a un'unione doganale - non hanno svolto la stessa funzione in tutti i paesi e in tutti i periodi. In generale, data la dimensione del paese, il ruolo delle altre tre variabili può essere così sintetizzato. L'espansione del mercato dipende essenzialmente dalle forze che governano i processi di meccanizzazione dell'agricoltura, cui la domanda di trattori è ancorata; fra queste il sostegno pubblico occupa sempre un posto di primo piano. L'incoraggiamento che ne deriva all'industria nazionale è legato al grado di protezione di cui essa gode per effetto di dazi e restrizioni quantita-

tive delle importazioni, come anche di incentivi alla produzione, sgravi fiscali all'acquisto di prodotti nazionale, e via dicendo. Alla protezione assicurata dalle politiche commerciali seguite dai diversi paesi può essere equiparata una situazione di mercato - com'è quella prevalente ovunque, nel caso dei trattori - caratterizzata da forti barriere alla entrata e da forme di concorrenza internazionale non basate sul prezzo.

Per quanto concerne le unioni doganali, in generale i paesi che vi aderiscono hanno, rispetto a quelli che ne sono esclusi, maggiori possibilità di espandere le esportazioni e di migliorare la propria posizione sul mercato mondiale. Che ciò si verifichi dipenderà, tuttavia, dalle strategie commerciali delle imprese e dal loro successo nel perseguirle. Solo da un'impresa che produce in un unico paese è, infatti, lecito attendersi che cerchi in ogni caso di aumentare le esportazioni e di difendersi dalla concorrenza estera. Le imprese internazionali seguiranno di norma politiche più complesse, che possono, a seconda dei casi, favorire o danneggiare la posizione di un particolare paese sul mercato internazionale. Un aumento delle esportazioni può, inoltre, tradursi in un aumento della quota delle esportazioni stesse sulla produzione nazionale, ma non in un'espansione di quest'ultima, il cui volume può essere contenuto dall'accresciuta concorrenza estera.

Nel corso del presente studio la modificazione della posizione dei diversi paesi nella produzione e nel commercio mondiale è stata ricondotta all'interazione dei fattori appena ricordati. Così, l'emergere degli Stati Uniti come principale produttore ed esportatore di trattori durante gli anni venti e trenta è apparsa favorita dall'espansione del mercato interno in assenza di concorrenza estera. Lo sviluppo

della produzione in Germania, Francia e Italia durante gli anni cinquanta si è presentato come il risultato dell'espansione dei mercati nazionali e al loro elevato grado di protezione nei confronti della concorrenza americana. Si è anche visto come la formazione del Mercato Comune Europeo abbia dato impulso alle esportazioni, ma non alla produzione, dei paesi membri, la cui quota sulle esportazioni mondiali è aumentata a scapito delle esportazioni americane e di quelle del Regno Unito, rimasto escluso dal Mercato Comune (negli anni cinquanta era stata la quota delle esportazioni di quest'ultimo paese a trarre profitto dalla caduta di quella delle esportazioni americane, svantaggiata dalla forte protezione dei mercati europei nei confronti dell'area del dollaro). L'affacciarsi sulla scena di nuovi paesi produttori - come il Brasile, l'India e la Turchia - fra la fine degli anni sessanta e la fine del decennio successivo è apparso, infine, riconducibile all'espansione della domanda in questi paesi e alle politiche di sostituzione delle importazioni da essi seguite.

## 2. Le conclusioni del presente studio e la teoria del ciclo del prodotto. Il ruolo dei costi

Il processo di redistribuzione internazionale della produzione osservato nell'industria dei trattori presenta evidenti somiglianze con la sequenza - dagli Stati Uniti all'Europa (e al Giappone) e da questa ai paesi in via di sviluppo - descritta dalla teoria del ciclo del prodotto. Proposta a metà degli anni sessanta, questa teoria rappresenta

un importante tentativo di svincolarsi dalla ortodossia per mettersi sulla strada del realismo. Proprio per questo essa fornisce un ideale termine di confronto per le conclusioni cui siamo approdati. Le somiglianze rilevate sono, com'è chiaro, somiglianze fra i fatti che si vogliono spiegare. Le dissomiglianze riguardano, invece, come si vedrà, la spiegazione che se ne dà: in esse risiedono, a nostro avviso, gli aspetti più significativi della presente analisi.

Nelle sue linee essenziali, la teoria del ciclo del prodotto si fonda su una distinzione, quella tra paese innovatore (gli Stati Uniti) e paesi imitatori, sulla definizione di due gerarchie - una relativa ai paesi secondo il grado di sviluppo e una relativa ai prodotti secondo lo stadio del "ciclo di vita" - e su una visione del processo di localizzazione internazionale della produzione regolato, in sintonia con tutta la teoria del commercio internazionale, dal criterio dei vantaggi comparati (1). In ogni momento è possibile individuare, secondo questo schema, prodotti nuovi e prodotti

---

(1) La letteratura sull'argomento è ormai molto numerosa. Alcune argomentazioni che successivamente sarebbero entrate a far parte integrante del modello erano state suggerite in alcune analisi dei problemi derivanti dalla carenza di mezzi di pagamento internazionali dell'immediato dopoguerra: cfr. Kindlerberger (1950), Balogh (1953), Hoffmeyer (1958). Freeman (1963) in uno studio sull'industria plastica aveva messo a punto un modello di sviluppo del prodotto a tre stadi simile a quello utilizzato nei modelli del ciclo del prodotto elaborati quasi contemporaneamente da Vernon (1966) e Hirsch (1967). Di questi due autori Hirsch elabora il suo modello all'interno di uno schema del tipo Heckscher-Ohlin. Una rassegna della letteratura sull'argomento e una esposizione del modello sono contenute nel saggio introduttivo di Wells alla raccolta di saggi sull'argomento. Cfr. Wells (1972).

maturi da un lato, paesi sviluppati e paesi meno sviluppati dall'altro. Il grado di sviluppo economico ha una prima importante implicazione per quanto riguarda la localizzazione dei prodotti nuovi. Le innovazioni, infatti, tendono a essere generate nei paesi a elevato reddito, poichè i prodotti nuovi sono destinati a soddisfare le esigenze di consumatori ricchi. E' dunque in un paese ad elevato reddito - tipicamente gli Stati Uniti - che le imprese sono in grado di cogliere le opportunità di produrre un nuovo bene, per la cui produzione è più importante essere vicini al mercato che di disporre di lavoro a basso costo. Le imprese americane, perciò, sono in una posizione di vantaggio rispetto a quelle europee, le quali in sostanza non sanno produrre perchè non sono stimolate a farlo.

Nella prima fase del ciclo del prodotto le differenze internazionali dei costi non svolgono dunque un ruolo importante nella localizzazione internazionale della produzione. Nelle fasi successive, al contrario, l'espandersi della domanda fuori degli Stati Uniti e la standardizzazione internazionale della produzione, e successivamente anche del marketing, fanno sì che la produzione tenda a localizzarsi nei paesi in grado di realizzare un'economia nella produzione, riconducibile essenzialmente a più bassi costi del lavoro, tenuto conto delle economie di scala. Le differenze internazionali nei costi, e segnatamente nel costo del lavoro, divengono da questo momento la principale determinante nella distribuzione della produzione mondiale, che tenderà a spostarsi progressivamente fuori degli Stati Uniti. Anche le correnti di scambio muteranno, e gli Stati Uniti, prima esportatori netti del prodotto nuovo, diverranno importatori netti del prodotto maturo.

Le stesse imprese americane inizieranno a produrre i

beni maturi nei paesi in cui le condizioni di costo e/o di mercato risultano più favorevoli. In questo contesto, l'investimento estero diretto è visto essenzialmente come uno strumento di cui le imprese oligopolistiche dispongono per difendere la propria posizione sui mercati internazionali. Sulla base di questi elementi la teoria del ciclo del prodotto individua i patterns di produzione e commercio, affidando agli Stati Uniti il ruolo di paese produttore ed esportatore di prodotti nuovi, e investitore internazionale in prodotti maturi.

Una delle preoccupazioni che hanno ispirato la teoria del ciclo del prodotto è stata quella per un maggior realismo nella rappresentazione dell'effettiva situazione degli scambi internazionali nel periodo dell'indiscussa supremazia economica degli Stati Uniti. Questa preoccupazione sembra essere presente soprattutto nella versione cui ci siamo più direttamente riferiti, quella di Vernon. E' un aspetto - e un merito - che lo stesso Vernon implicitamente sottolinea dichiarandosi disposto a mettere da parte la teoria quando la sua capacità di rappresentare correttamente la situazione degli scambi internazionali gli appare erosa, da un lato, dall'attenuarsi delle differenze tra gli Stati Uniti e gli altri paesi industrializzati e, dall'altro, dal proliferare delle sussidiarie estere, attraverso cui le imprese sono in grado di avviare la fabbricazione di prodotti nuovi in qualunque parte del mondo (cfr. Vernon (1979) ).

Anche in questa versione realistica e flessibile - delle altre non ci occuperemo - la teoria del ciclo del prodotto mal si accorda con le conclusioni della nostra analisi. E ciò principalmente per due ragioni. La prima è che tale teoria, non diversamente da quelle discusse nel capitolo I, pone a confronto i diversi paesi prendendo in esame i prodotti

quali emergono dall'ultimo stadio della loro produzione, e si preclude con ciò la comprensione del sistema di interdipendenza fra i paesi e del diverso significato che assume in paesi diversi la fabbricazione di uno stesso prodotto, a seconda del grado di completezza della matrice interindustriale. Su ciò ritorneremo nel paragrafo seguente. La seconda ragione, su cui ora ci soffermeremo, è che, ai fini della localizzazione internazionale dell'industria dei trattori, le differenze nel costo del lavoro sembrano giocare un ruolo molto modesto, neppure lontanamente paragonabile a quello assegnato loro dalla teoria del ciclo del prodotto.

Abbiamo già avuto occasione di osservare che i costi di produzione perdono necessariamente importanza, come determinante della localizzazione internazionale della produzione, ogni qualvolta l'obiettivo dell'avvio di un'attività produttiva in un particolare paese non è quello di competere con il miglior successo sul mercato internazionale, ma quello di rifornire il mercato di quel paese, sopportando gli stessi costi degli eventuali concorrenti. Il concetto di "mercati non comunicanti", con il quale ci siamo riferiti a questa situazione, va considerato da due distinti punti di vista. L'isolamento del mercato verso cui gli investimenti esteri si dirigono è normalmente garantito da forme di protezione tariffaria e non tariffaria. La sua scarsa penetrabilità attraverso le esportazioni è appunto la ragione che induce le imprese internazionali ad avviare la produzione in loco. L'isolamento del mercato di provenienza degli investimenti è invece assicurato, oltre che dalle barriere all'entrata di nuove imprese, dalla scelta delle imprese esistenti di riservare tale mercato alla produzione nazionale. E' per una scelta di questo tipo, come abbiamo visto, che i trattori prodotti in Europa dalle imprese americane non hanno preso, in generale,



la via degli Stati Uniti neppure quando i prezzi europei sono scesi nettamente al di sotto di quelli americani; nei confronti delle imprese europee hanno invece giocato le barriere all'entrata, e in particolare quelle rappresentate dalla necessità di disporre di una efficiente ed estesa rete di vendita (2).

Dall'insieme di queste considerazioni il ruolo dei costi risulta, nel caso dei trattori, seccamente ridimensionato. Anzichè a quest'unica variabile esplicativa la localizzazione internazionale dell'industria appare riconducibile alla complessa interazione di tre fattori: l'espansione dei mercati, le politiche commerciali dei paesi e le strategie d'impresa.

Ciò a cui i costi sono rilevanti non è la localizzazione internazionale dell'industria, intesa come produzione diretta dei trattori, ma l'organizzazione internazionale della produzione posta in atto dalle imprese attraverso la specializzazione degli impianti nella produzione di componenti. Centrale a questo fine è risultato il ruolo delle economie di scala e delle possibilità offerte dal tessuto industriale circostante. Un analogo peso non sembra attribuibile al costo del lavoro. Di qui, come abbiamo osservato nel capitolo VIII, la riluttanza delle imprese internazionali a impiantare nei paesi in via di sviluppo qualcosa di più della fase del montaggio dei trattori.

---

(2) Nessuna impresa europea in tutto il periodo da noi considerato, è riuscita a conquistare una quota di mercato significativa in Nord America. Cfr. grafico A.3

3. Interdipendenza fra impianti di una stessa impresa localizzati in paesi diversi

Per quanto riguarda l'interdipendenza fra i diversi paesi, è apparso chiaro come non sia possibile analizzare lo sviluppo internazionale di un'industria e i processi di redistribuzione della produzione mondiale a esso connessi nei termini in cui si analizza lo sviluppo di un'industria in un singolo paese. Lo sviluppo internazionale di un'industria non è un fenomeno solo quantitativamente diverso dallo sviluppo di un'industria in un singolo paese, ma è reso qualitativamente diverso dal sistema di interazione fra i paesi.

Nella teoria dei patterns di sviluppo, di cui abbiamo discusso nel capitolo I, ogni forma di interdipendenza tra i sistemi produttivi dei diversi paesi è negata dalle premesse e dall'impianto analitico della teoria oltre che dalla semplificazione contenuta nell'idea che l'esperienza di sviluppo del paese partito per primo sia estensibile a tutti. La critica di questo punto di vista e il riferimento a una visione più complessa del processo di sviluppo e del rapporto tra paesi ci consente ora di comprendere meglio la rilevanza dell'interazione tra paesi per l'analisi della redistribuzione della produzione mondiale.

L'operare di un sistema di interazione tra paesi implica che ciò che accade in uno di essi non è indipendente dal loro rapporto reciproco e non può essere analizzato a prescindere da esso. Le disparità economiche tra i diversi paesi, non possono essere spiegate a prescindere dai processi di causazione cumulativa, connessi al rapporto tra paesi, che impoveriscono i paesi già poveri e arricchiscono quelli

già ricchi, di cui hanno parlato Myrdal e Hirschman (3). All'operare di un sistema di interazione tra paesi può essere ricondotta anche la posizione di Gerschenkron quando, in polemica con Rostow, sostiene che la industrializzazione di paesi come la Germania e la Russia è diversa da quella dell'Inghilterra in larga misura a causa dell'intensità dello "sforzo di recupero" dei paesi che hanno iniziato più tardi il processo di industrializzazione. Così non sembra possibile comprendere pienamente le scelte di politica commerciale e industriale compiute dai paesi - nè valutarne la portata - a prescindere dal loro rapporto reciproco.

E' all'interno di questo più generale problema della interdipendenza fra paesi che si colloca quello dell'interdipendenza fra sistemi produttivi. Ci siamo già riferiti alle implicazioni dell'interdipendenza fra sistemi produttivi a proposito dell'analisi del contenuto di importazione della produzione nazionale e della plausibilità dei confronti tra paesi che di tale interdipendenza non tengono conto. La storia dello sviluppo internazionale dell'industria dei trattori può fornire l'occasione per qualche ulteriore riflessione.

Ciò che con maggior forza la storia dello sviluppo internazionale dell'industria dei trattori mette in evidenza è il ruolo delle imprese internazionali nel governare il sistema di interdipendenza tra i paesi attraverso le decisioni relative allo spostamento di una o più fasi della produzione basata sulla cooperazione fra impianti localizzati in paesi diversi. Il processo di progressiva internazionalizzazione della produzione è stato accompagnato dalla realizzazione di una politica di standardizzazione del prodotto e di specializzazione degli impianti nella produzione di componenti. Per

---

(3) Cfr. Myrdal (1957) e Hirschman (1958)

le principali imprese dell'industria questo processo è stato analizzato nei capitoli VI, VII e VIII in riferimento sia ai paesi industrializzati che a quelli meno sviluppati.

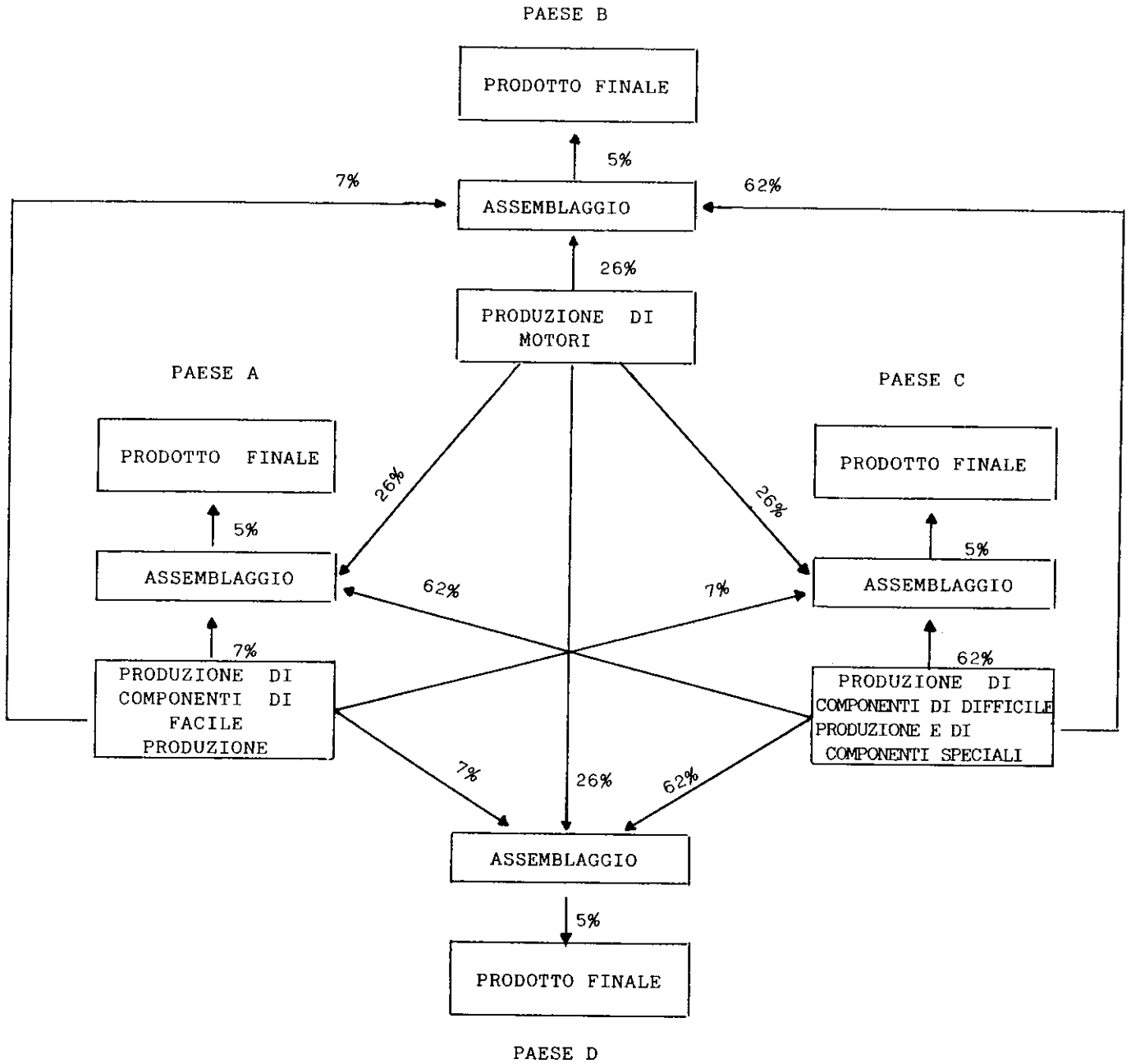
Sulla base di quell'analisi abbiamo costruito la figura IX.1, che esemplifica un tipico sistema di relazioni tra gli impianti di una stessa impresa localizzati in paesi diversi. La produzione finale dei trattori vi è descritta come un processo di montaggio di componenti prodotti all'interno o importati. Mentre la fase del montaggio è presente in tutti e quattro i paesi considerati la produzione di componenti è distribuita fra tre paesi: nel paese A si producono componenti che richiedono un processo di lavorazione relativamente semplice e che nel complesso rappresentano il 7 per cento del valore del prodotto finale; nel paese B sono prodotti i motori, il cui peso relativo è pari al 26 per cento; nel paese C l'impresa produce componenti che richiedono un processo di lavorazione più complesso e che rappresentano il 62 per cento del valore dei trattori. Così il prodotto finale è il risultato del montaggio di componenti che nel complesso compongono il 95 per cento del suo valore, il 5 per cento restante essendo aggiunto nella fase del montaggio.

L'operare del sistema di interdipendenza tra paesi implica che l'espansione delle vendite e della produzione di uno di essi non è un fatto indipendente, ma ha riflessi sui paesi a esso collegati mediante il commercio internazionale di componenti. Un aumento della domanda di trattori nel paese A, soddisfatto con la produzione interna, comporta un aumento della produzione di componenti utilizzati nel paese A, ma prodotti in larga misura nei paesi B e C. Nel caso del paese D, un aumento delle vendite di trattori si risolve in un aumento del numero di trattori montati nel paese e in una attivazione della produzione di componenti che riguarda unica-

mente i paesi A, B e C. Quest'ultimo caso è assai vicino, come abbiamo visto, a ciò che accade ai paesi in via di sviluppo.

Oltre a porre in luce il carattere internazionale della produzione, l'esame delle relazioni fra gli impianti di una stessa impresa localizzati in paesi diversi, cattura una parte assai rilevante del rapporto di interdipendenza fra paesi e consente di vedere cosa accade dietro il prodotto finale. Così, al contrario di quanto è suggerito dalla impostazione che prescinde dalla interdipendenza fra paesi, variazioni della produzione finale assumono un significato profondamente diverso in paesi in cui essa è associata a elevate dispersioni rappresentate dall'importazione di componenti, rispetto a quello che assumono in paesi in cui sono invece dominanti le connessioni derivanti dall'attivazione della produzione di componenti sia in relazione all'aumentata produzione nazionale di trattori che all'aumento delle esportazioni di componenti verso i paesi che li utilizzano, importandoli, nel montaggio.

Figura IX.1 : Una esemplificazione dell'interdipendenza tra paesi realizzata dalla organizzazione internazionale della produzione delle imprese dell'industria dei trattori





APPENDICE





Tab. A.1 Evoluzione dello stock di trattori in Europa e in Nord America 1929-1977

	Stock di trattori (migliaia di unità)							Densità (1)				
	1929	1938	1950	1960	1970	1977	1929	1938	1950	1960	1970	1977
Europa	130	270	963	3.443	6.095	7.646	1.277	615	171	44	24	19
Francia		30	135	680	1.240	1.382		700	156	32	15	14
Germania		60	138	856	1.371	1.453		227	99	10	6	5
Italia		39	66	249	631	910		714	233	62	23	13
Regno Unito	20	55	325	427	447	497	370	135	23	17	16	14
Nord America	1.020	1.597	4.208	5.200	5.212	5.016	217	138	52	43	45	46
Mondo	1.287	2.503	6.130	10.958	15.558		953	491	200	131	92	

(1) Ettari di terra arabile per trattore

Fonte: FAO

Tab. A.2 Distribuzione della domanda mondiale di trattori 1937-1977

	1937	1948-49	1955-56	1962-63	1969-70	1976-77
Nord America	84.7	72.2	39.5	30.1	26.7	23.3
Europa		17.5	44.3	54.9	50.0	40.9
di cui: Regno Unito		5.0	4.6	6.1	5.7	4.7
Francia		3.5	12.2	12.9	11.8	8.5
Germania		2.3	14.8	13.5	11.3	7.6
Italia		0.4	3.4	6.3	7.8	7.4
Altri paesi sviluppati		4.8	6.9	4.8	4.8	3.7
America Latina	15.3	3.1	4.2	5.6	6.6	12.8
di cui: Brasile				1.2	1.9	6.8
Argentina				2.0	1.7	2.7
Messico				0.7	1.2	1.4
Altri paesi meno sviluppati		2.4	5.1	4.6	11.9	19.3
di cui: Turchia						8.7
India						4.1
Pakistan						1.7
TOTALE	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fonte: cfr. grafico V.1

Tab. A.3 Quota delle vendite di trattori a ruote e a cingoli sui principali mercati: 1970 e 1977

	1970		1977		TOTALE
	Trattori a ruote	Trattori a cingoli	Trattori a ruote	Trattori a cingoli	
Nord America	100.0	0.0	100.0	0.0	100.0
Europa	95.5	4.5	96.2	3.8	100.0
di cui:					
Regno Unito	98.9	1.1	99.3	0.7	100.0
Italia	76.0	24.0	80.5	19.5	100.0
Germania	100.0	0.0	100.0	0.0	100.0
Francia	98.9	1.1	99.2	0.8	100.0
Altri	99.3	0.7	99.7	0.3	100.0
Australia	100.0	0.0	100.0	0.0	100.0
Sud Africa	100.0	0.0	98.9	1.1	100.0
America Latina	100.0	0.0	99.6	0.4	100.0
di cui:					
Messico	100.0	0.0	100.0	0.0	100.0
Brasile	100.0	0.0	100.0	0.0	100.0
Argentina	100.0	0.0	100.0	0.0	100.0
Altri	100.0	0.0	97.7	2.3	100.0
Resto del mondo	99.9	0.1	99.3	0.7	100.0

Fonte: Dati raccolti presso le imprese

Tab. A.4 Stima dei costi unitari (\*) nella produzione di trattori al variare del volume di produzione (grado di integrazione verticale)

	Volume di prodotto (unità annue)		
	20.000	60.000	90.000
		(dollari)	
Acquisti di componenti	2.133	1.828	1.418
Acquisti di materiale destinato alla lavorazione	362	397	482
Costi del lavoro	398	385	416
Spese di esercizio	145	135	147
Spese amministrative	279	231	215
Ammortamento	395	293	297
Interessi	173	143	146
TOTALE	3.875	3.412	3.121

Fonte: MacDonald - Barnicke - Judge - Hansen (1969), p. 277

(\*) per la composizione di ciascuna voce cfr. Tab. III.3

Tab. A.5 Variazione percentuale dei costi unitari imputabile alla variazione del grado di integrazione verticale rispetto ai costi calcolati assumendo un grado di integrazione verticale costante (\*)

	Volume di prodotto (unità annue)	
	20.000	90.000
Acquisti di componenti	+ 8.5	- 20.0
Acquisti di materiale destinato alla lavorazione	- 12.1	+ 23.3
Costi di lavoro	- 7.9	+ 14.3
Spese di esercizio	- 5.2	+ 10.5
Spese amministrative	-	-
Ammortamento	- 4.4	+ 10.8
Interessi	- 3.3	+ 11.4
<b>TOTALE</b>	<b>+ 1.3</b>	<b>- 4.7</b>

Fonte: nostra elaborazione sui dati riportati in MacDonald - Barnicke - Judge - Hansen (1969), p. 277

(\*) il grado di integrazione preso come riferimento è quello relativo alla produzione di 60 mila unità annue

Tab. A.6 Stima della produzione mondiale di trattori per impresa e per paese nel 1977  
(esclusi i paesi socialisti)

	Nord Ameri- ca	Germa nia Ovest	U.K.	Italia	Fran- cia	Bra- sile	Spagna	India	Belgio	Argen- tina	Tur- chia	Mes- sico
Massey-Ferguson	26.000		34.300	22.600	27.000	16.000	14.000	5.700		8.400	8.500	4.100
Ford	23.000		33.700			6.200		5.500	27.000		650	4.000
I.H.C.	40.000	21.700	20.100		10.900			1.950			2.700	1.100
John Deere	40.000	42.700					9.800			4.700		2.000
Fiat				48.200						9.200	10.000	
Deutz		30.300						250		4.500		
David Brown/Case	13.200		19.000			200						
Same				17.200								
Fendt		16.000										
Renault					15.800							
Valmet						12.000						
Ebro (1)							9.000					
B.L.M.C.			8.700				600				1.600	
Allis Chalmers	10.400											
White	10.000											
Steyr												
Landini (2)				7.400								
Volvo												
Eicher (1)		3.300						3.500				
Daimler-Benz		5.400										
Barrieros (3)							4.300					
Lamborghini (4)				4.200								
Carraro				2.700								
C.B.T.						2.300						
Chamberlain (5)												
Altre	4.000	6.000	2.750	8.000	1.000	5.800	600	18.100				400
TOTALE	166.600	125.400	118.500	110.300	54.700	42.500	38.300	35.000	27.000	26.800	23.450	11.600

- (1) controllata dalla Massey-Ferguson  
(2) di proprietà della Massey-Ferguson  
(3) di proprietà della Chrysler  
(4) di proprietà della Same  
(5) controllata dalla John Deere

segue Tab. A. 6

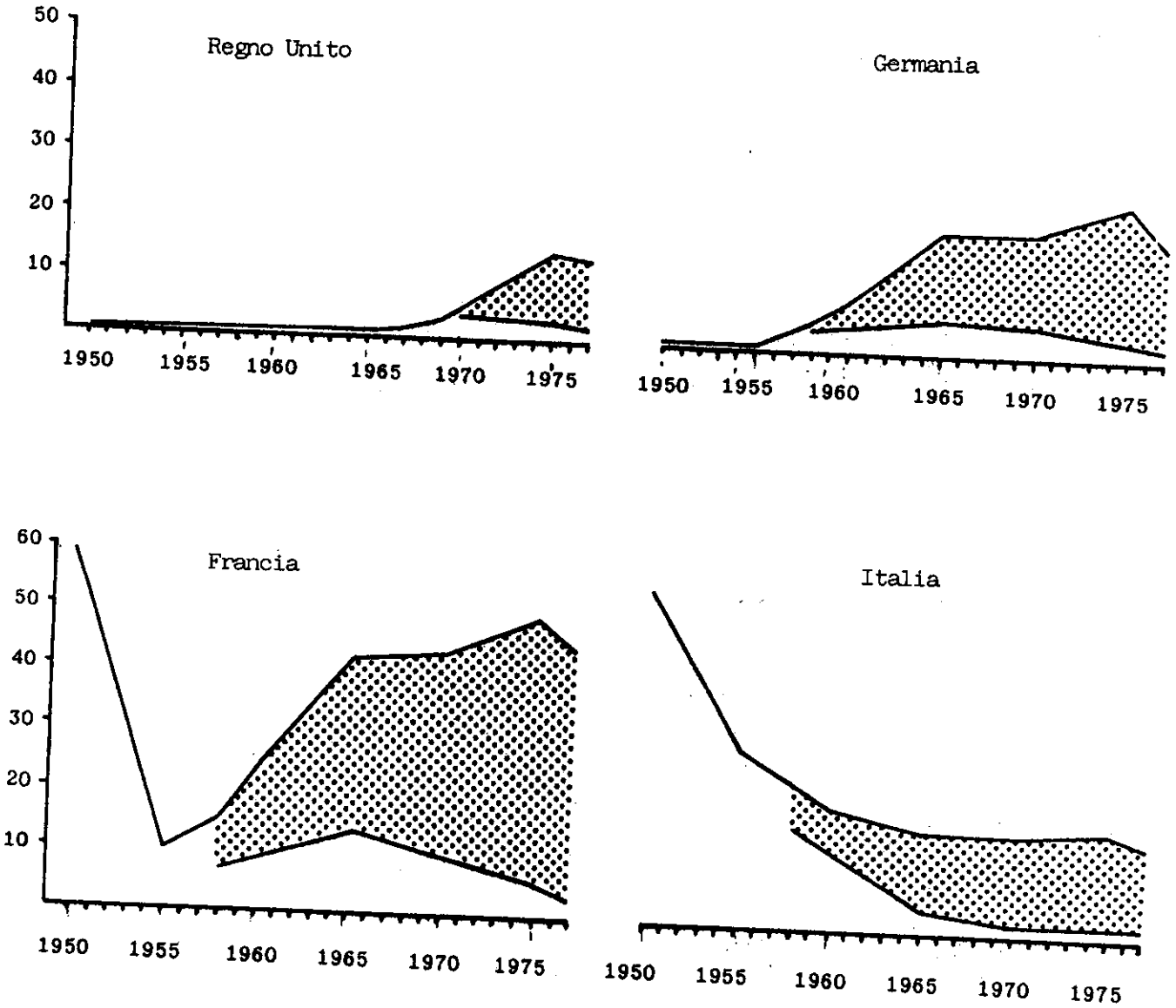
	Paki- stan	Austria	Svezia	Fin- lan- dia	Algeria (6)	Austra- lia	Thai- landia (6)	Siria (6)	Grecia (6)	Sviz- zera	Dani- marca (6)	Perù (6)	TOTALE
Massey-Ferguson	5.000												
Ford	3.500						1.500		500		500	200	154.300
I.H.C.							800						104.350
John Deere						1.100							99.550
Fiat													99.200
Deutz					2.800								67.400
David Brown/Case													37.850
Same													32.400
Fendt													17.200
Renault													16.000
Valmet				3.000									15.800
Ebro (1)													15.000
B.L.M.C.							2.000						11.000
Allis Chalmers													10.900
White													10.400
Steyr		7.400											10.000
Landini (2)								1.000					8.400
Volvo			7.000										7.400
Eicher (1)													7.000
Daimler-Benz													6.800
Barrieros (3)													5.400
Lamborghini (4)													4.300
Carraro													4.200
C.B.T.													2.700
Chamberlain (5)													2.300
Altre					1.400								1.400
								50	1.000				47.700
TOTALE	8.500	7.400	7.000	3.000	2.800	2.500	2.300	2.000	1.550	1.000	500	200	818.950

Fonte: Dati raccolti presso le imprese

- (1) controllata dalla Massey-Ferguson
- (2) di proprietà della Massey-Ferguson
- (3) di proprietà della Chrysler
- (4) di proprietà della Same
- (5) controllata dalla Deere
- (6) le imprese svolgono la sola operazione di assemblaggio



Grafico A.1. Quote della domanda di trattori soddisfatta dalle importazioni: 1950-1977 (\*)



(\*) L'area tratteggiata indica la quota della domanda soddisfatta dalle importazioni provenienti dalla CEE.

Grafico A.2 Quote delle esportazioni nella produzione di trattori:  
1950-1977

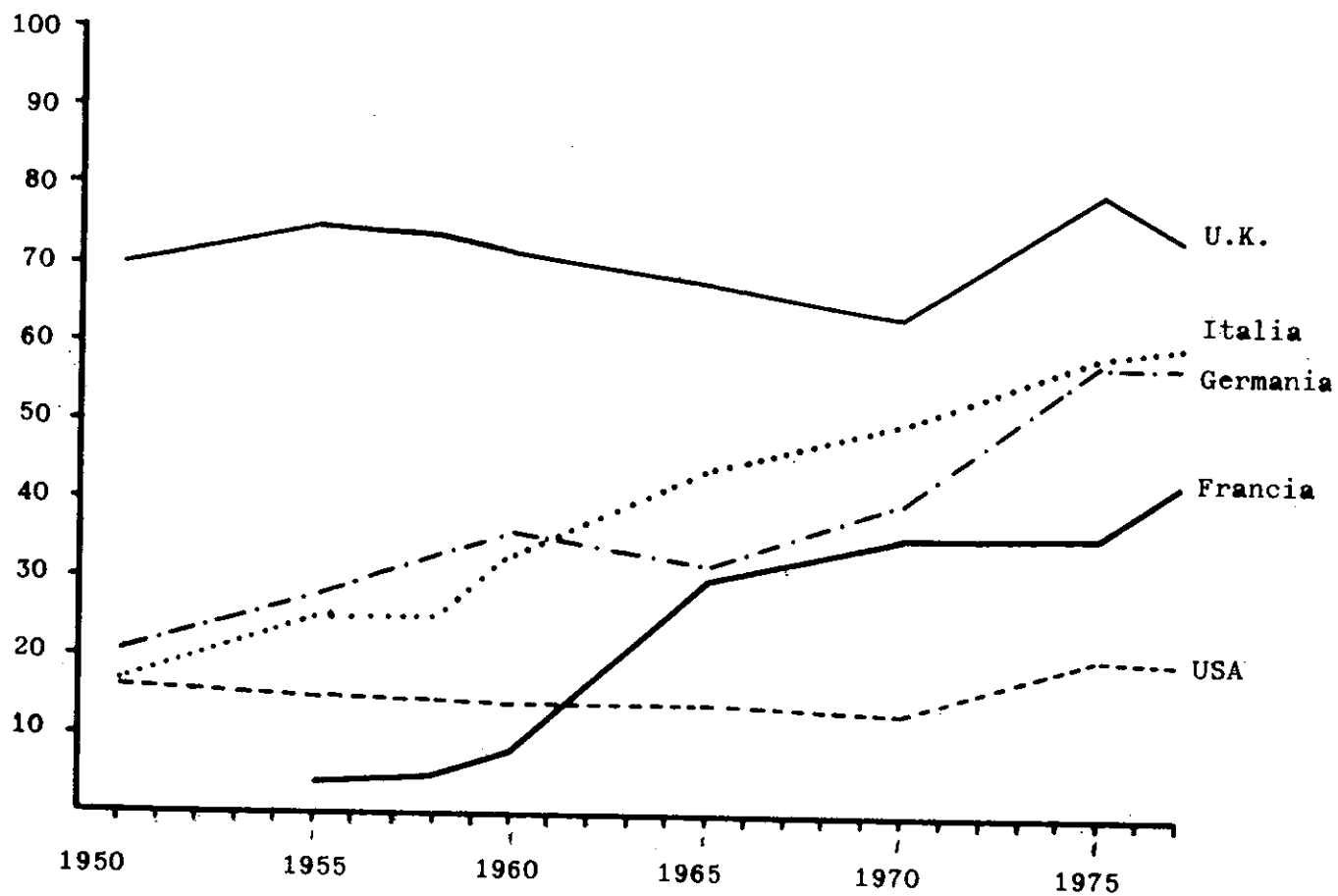
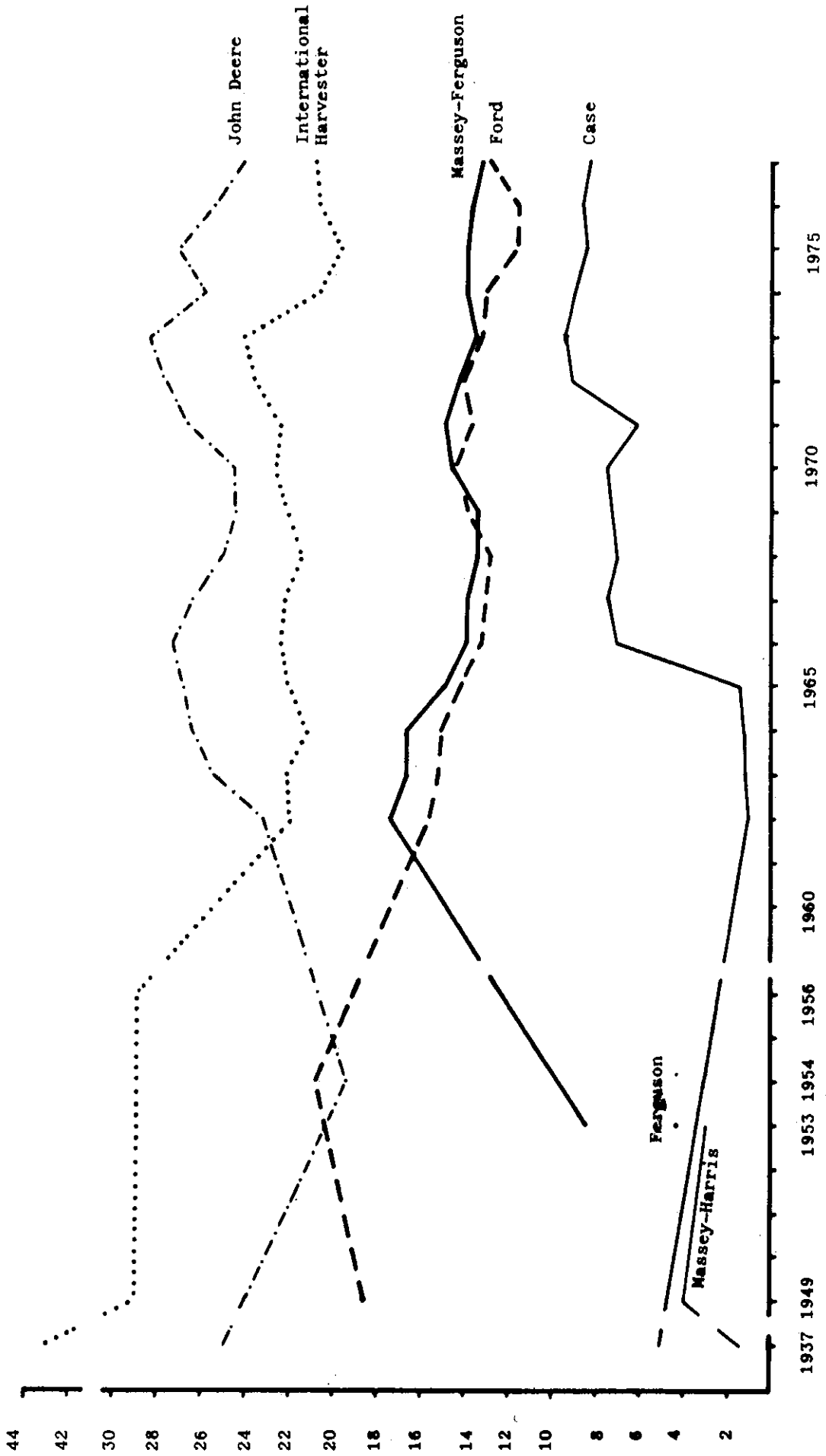


Grafico A.3 Quote di mercato delle principali imprese in Nord America: 1937-1977



Fonte: Per gli anni 1937, 1949, 1953, 1954 e 1956 cfr. tabelle IV.2 e IV.3 e grafico IX.2; per il periodo 1962-1977 i dati sono stati raccolti presso le imprese

OPERE CITATE

- Abercrombie, K.C. (1972). Agricultural Mechanisation and Employment in Latin America, International Labour Review, luglio, pp. 11-45
- Adam, G. (1971). New Trends in International Business: World wide Sourcing and Dedomiciling, Acta Oeconomica, vol.7, n. 3-4, pp. 349-367
- Agarwala, A.N. e Singh, S.P., a cura di (1958). Economics of Underdevelopment, Oxford University Press, Bombay
- Ahmed, I. (1976). The Green Revolution and Tractorization, International Labour Review, luglio-agosto, pp. 83-93
- Amano, A. (1966). Intermediate Goods and the Theory of Comparative Advantage: A Two-Country, Three-Commodity Case, Weltwirtschaftliches Archiv, vol.XCVI, n.2, pp. 340-345
- Bain, J.S. (1956). Barriers to New Competition, Harward University Press, Cambridge Mass.
- Balassa, B. (1965). Tariff Protection in Industrial Countries: An Evaluation, Journal of Political Economy, dicembre, pp. 573-594
- (1966). American Direct Investment in the Common Market, Banca Nazionale del Lavoro, Quarterly Review, giugno, pp. 121-146
- Balogh, T. (1953). The Dollar Crisis Revised, Oxford Economic Papers, giugno, ristampato in Balogh, T., Unequal Partners, Blackwell, Oxford 1963, pp. 138-163
- Bandera, V.N. e White, J.T. (1968). U.S. Direct Investments and Domestic Markets in Europe, Economia Internazionale, vol. 21, pp. 117-133
- Barber, C.L. (1969). Special Report on Prices of Tractors and Combine in Canada and Other Countries, Queen's Printer, Ottawa.
- (1971). Report of the Royal Commission on Farm Machinery, Information Canada, Ottawa

- Bhatt, V.V. (1978). Decision Making in the Public Sector. Case Study of Swaraj Tractor, Economic and Political Weekly, maggio, pp. 30-45
- Bloch, M. (1978<sup>7</sup>). Apologia della storia o mestiere di storico, Einaudi, Torino
- Brusco, S. (1975). Organizzazione del lavoro e decentramento produttivo nel settore metalmeccanico, in Sindacato e piccola impresa a cura della FLM di Bergamo, De Donato, Bari
- Chandler, A.D. jr (1976). Strategia e struttura. Storia della grande impresa americana, Franco Angeli, Milano
- Chenery, H.B. e Watanabe, T. (1958). International Comparisons of the Structure of Production, Econometrica, vol. XXVI, ottobre, pp. 487-521
- Chenery, H.B. (1960). Patterns of Industrial Growth, The American Economic Review, vol. 50, settembre, pp. 624-654
- Chenery, H.B. e Syrquin, M. (1975). Patterns of Development 1950-1970, Oxford University Press, Londra
- Conant, M. (1953). Competition in the Farm Machinery Industry, The Journal of Business, vol. 26, n. 1, pp. 26-36
- De Cecco, M. (1979). Moneta e impero. Il sistema finanziario internazionale dal 1890 al 1914, Einaudi, Torino
- Domar, E. (1946). Capital Expansion, Rate of Growth and Employment, Econometrica, vol. 14, pp. 137-147
- Ellis, H.S. a cura di (1961). Economic Development for Latin America, Mcmillan, London
- Federal Trade Commission (1948). Report on Manufacture and Distribution of Farm Implements, Government Printing Office, Washington D.C.
- Ford, H. (1930). La mia vita e la mia opera, Casa Editrice Apollo, Bologna
- Freeman, C. (1963). The Plastics Industry: A Comparative Study of Research and Innovation, National Institute Economic Review, n. 26, pp. 22-49

- Furtado, C. (1959). Formação econômica do Brasil, Rio de Janeiro 1959. Traduzione italiana Einaudi, Torino
- Garegnani, P. (1981). Marx e gli economisti classici. Valore e distribuzione nelle teorie del sovrappiù, Einaudi, Torino
- Ginzburg, A. (1981). Struttura produttiva e commercio internazionale, Studi e ricerche dell'Istituto economico, n.8, Modena
- Gotsch, C.H. (1973). Tractor Mechanisation and Rural Development in Pakistan, International Labour Review, febbraio, pp. 133-166
- Gray, R.B. (1954). The Agricultural Tractor: 1855-1950, American Society of Agricultural Engineers, St. Joseph
- Haberler, G., Meade, J., de Olivera Campos, R. e Tinbergen, J. (1958). Trends in International Trade: A Report by a Panel of Experts, Gatt, Ginevra
- Harrod, R.F. (1948). Towards a Dynamic Economics, Mcmillan, Londra
- Helleiner, G.K. (1973). Manufactured Exports from Less Developed Countries and Multinational Firms, The Economic Journal, vol. 83, marzo, pp. 21-47
- (1979). Intrafirm Trade and Developing Countries: An Assessment of the Data, Journal of Development Economics, settembre, pp. 391-406
- (1980). International Economic Disorder: Essays in North-South Relations, Mcmillan, Londra
- Hieronimi, O. (1973). Economic Discrimination Against the United States in Western Europe (1945-1958). Dollar Shortage and the Rise of Regionalism, Librerie Droz, Ginevra.
- Hirsch, S. (1967). Location of Industry and International Competitiveness, Clarendon Press, Oxford
- Hirschman, A.O. (1958). The Strategy of Economic Development, Yale University Press, New Haven

- Hirschman A.O. (1967). Development Projects Observed, Brookings Institution, Washington D.C.
- (1971). The Political Economy of Import-substituting Industrialization in Latin America, in Hirschman, A.O., A Bias for Hope, Yale University Press, New Haven, 1971
- (1977). A Generalized Linkage Approach to Development, with Special Reference to Staples, Economic Development and Cultural Change, Supplement, ristampato in Hirschman, A.O. (1981)
- (1981). Essays in Trespassing to Politics and Beyond, Cambridge University Press, Cambridge
- Hoffmeyer, E. (1958). The Dollar Shortage, North Holland, Amsterdam
- Hufbauer, G.C. e Adler, F.M. (1968). Overseas Manufacturing Investments and the Balance of Payments, U.S. Treasury Department, Washington D.C.
- Hymer, S.H. (1960). The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment, Tesi di Dottorato pubblicata dalla MIT Press nel 1976
- Hymer, S.H. e Rowthorn, R. (1970). Multinational Corporation and International Oligopoly: The Non-American Challenge, in Kindleberger, C. (a cura di), The International Corporation, MIT Press, Cambridge Mass.
- Innis, H.A. (1930). The Fur Trade in Canada: an Introduction to Canadian Economic History, Yale University Press, New Haven
- (1940). The Cod Fisheries: the History of an International Economy, University of Toronto Press, Toronto
- Jones, L.P. (1976). The Measurement of Hirschmanian Linkages, The Quarterly Journal of Economics, maggio, pp. 323-333
- Kindleberger, C.P. (1950). The Dollar Shortage, Wiley, New York
- Kindleberger, C.P. e Herrick, B. (1977). Economic Development, terza edizione, McGraw-Hill, New York

- Knickerbocker, F.T. (1973). Oligopolistic Reaction and Multi-national Enterprise, Boston
- Kudrle, R.T. (1975). Agricultural Tractors: A World Industry Study, Bellinger, Cambridge Mass.
- Kuznets, S. (1930). Secular Movements in Production and Prices, Houghton, Boston. Ristampa anastatica Kelley, New York 1967
- (1965). Economic Growth and Structure, Norton, Londra
- Lewis, W.A. (1950). The Industrialization of the British West Indies, Caribbean Economic Review, maggio
- (1954). Economic Development with Unlimited Supplies of Labour, The Manchester School, maggio. Ristampato in Agarwala, A.N. e Singh, S.P., a cura di (1958)
- (1955). The Theory of Economic Growth, Allen-Unwin, Londra
- MacDonald, N.B., Barnicke, W.F., Judge, F.W. e Hansen, K.E. (1969). Farm Tractor Production Costs: A Study in Economies of Scale, Royal Commission on Farm Machinery Study n. 2, Queen's Printer, Ottawa
- Maizels, A. (1970). Growth and Trade, Cambridge University Press, Cambridge
- McCormick, C. (1931). The Century of the Reaper, Houghton, Boston
- McKenzie, L.W. (1953-1954). Specialization and Efficiency in World Production, The Review of Economic Studies, vol. XXI, pp. 165-180
- McKinnon, R.I. (1966). Intermediate Products and Differential Tariffs: A Generalisation of Lerner's Symmetry Theory, Quarterly Journal of Economics, vol. 80, n. 4, pp. 584-615
- Melvin, J.R. (1969). Intermediate Goods, the Production Possibility Curve and Gains from Trade, Quarterly Journal of Economics, febbraio, pp. 141-151
- Myrdal, G. (1957). Economic Theory and Underdeveloped Regions, Duckworth, Londra



- Neufeld, E.P. (1969). A Global Corporation. A History of the International Development of Massey-Ferguson, University of Toronto Press, Toronto
- Nevins, A. e Hill, F.E. (1976). Ford. Decline and Rebirth, Arno Press, New York
- Nurkse, R. (1953). Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries, Blackwell, Oxford
- (1970). Modelli di sviluppo e commercio, Franco Angeli, Milano
- Ortiz, F. (1940). Contrapunto cubano del tabaco y el azùcar, Havana. Trad. inglese Cuban Counterpoint: Tobacco and Sugar, Knopf, New York 1947
- Overy, R.J. (1976). Cars, Roads and Economic Recovery in Germany, 1932-8, Economic Historical Review, pp. 466-483
- Pedone, A. (1974). La politica del commercio estero, in Fuà, G. (a cura di), Lo sviluppo economico italiano, vol. II. Gli aspetti generali, Franco Angeli, Milano
- Phillis, W.G. (1956). The Agricultural Implement Industry in Canada: A Study in Competition, University of Toronto Press, Toronto
- Political Economic Planning (1949). Agricultural Machinery, Political Economic Planning, Londra
- Pratten, C.F. (1971). Economies of Scale in Manufacturing Industry, Cambridge University Press, Cambridge
- Prebisch, R. (1962). The Economic Development of Latin America and Its Principal Problems, Economic Bulletin for Latin America, vol. VII, n. 1, pp. 1-22
- Robinson, E.A.G. (1958). The Structure of Competitive Industry, Cambridge University Press, Cambridge
- Root, F. e Ahmed, A.A. (1979). Empirical Determinants in Manufacturing Direct Foreign Investment in Developing Countries, Economic Development and Cultural Change, vol. 27, pp. 751-767

- Rosenstein-Rodan, P.N. (1943). Problems of Industrialisation of Eastern and South-Eastern Europe, The Economic Journal, giugno-settembre, pp. 202-211
- (1961). Notes on the Theory of the "Big Push", in Ellis, H.S., a cura di (1961)
- Rossi Doria, M. (1963). Rapporto sulla Federconsorzi, Laterza, Bari
- Scaperlanda, A.E. e Mauer, L.J. (1969). The Determinants of U.S. Direct Investment in the EEC, The American Economic Review, vol. 59, pp. 558-568
- Schwartzman, D. (1970). Oligopoly in the Farm Machinery Industry, Royal Commission on Farm Machinery Industry Study n. 12, Information Canada, Ottawa
- Scitovsky, T. (1954). Two Concepts of External Economies, The Journal of Political Economy, aprile. Ristampato in Agarwala, A.N. e Singh, S.P., a cura di (1958)
- Seers, D. e Vaitzos, C. (1980). Integration and Unequal Development. The Experience of the EEC, Mcmillan, Londra
- Shaw, R.W. e Sutton, C.J. (1976). Industry and Competition. Industrial Case Studies, Mcmillan, Londra
- Singer, H.W. (1950). The Distribution of Gains between Investing and Borrowing Countries, The American Economic Review, vol. XL, maggio, pp. 473-485
- (1975). The Distribution of Gains from Trade and Investment Revisited, Journal of Development Studies, vol. 11, n. 4, luglio, pp. 376-382
- Smith, A. (1973). Indagine sulla natura e le cause della ricchezza delle Nazioni, Isedi, Milano
- Sraffa, P. (1960). Produzione di merci a mezzo di merci. Premesse a una critica della teoria economica, Einaudi, Torino
- Steindl, J. (1952). Maturity and Stagnation in American Capitalism, Blackwell, Oxford
- Stobaugh, R.B. e altri (1976). Nine Investments Abroad and Their Impact at Home, Boston

- Sylos-Labini, P. (1967<sup>4</sup>). Oligopolio e progresso tecnico, Einaudi, Torino
- Tendler, J. (1965). Technology and Economic Development: The Case of Hydro vs. Thermal Power, Political Science Quarterly, vol. 80, giugno, pp. 236-253
- United Nations. Economic Commission for Europe (1952). The European Tractor Industry in the Setting of the World Market, ciclostilato
- United Nations (1972). The Growth of World Industry, Ginevra
- Vaitsos, C. (1980). Corporate Integration in World Production and Trade, in Seers, D. e Vaitsos, C. a cura di (1980)
- Vernon, R. (1966). International Investment and International Trade in the Product Cycle, Quarterly Journal of Economics, vol. 80, pp. 190-207
- (1979). The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment, Oxford Bulletin of Economics and Statistics, vol. 41, n. 4, pp. 255-267
- Walshe, G. (1974). Recent Trends in Monopoly in Great Britain, Cambridge University Press, Cambridge
- Warne, R.D. (1971). Intermediate Goods in International Trade with Variable Proportions and two Primary Inputs, Quarterly Journal of Economics, vol. 85, n. 2, pp. 225-236
- Watkins, M.H. (1963). A Staple Theory of Economic Growth, Canadian Journal of Economics and Political Science, vol. 29, maggio, pp. 141-158
- Watzlawick, P., Weakland, J.H., e Fisch, R. (1974). Change, Astrolabio, Roma
- Weisskoff, R. e Wolff, E. (1977). Linkage and Leakages: Industrial Tracking in an Enclave Economy, Economic Development and Cultural Change, vol. 25, n. 4, pp. 607-628
- Wells, L.T. jr., a cura di (1972). The Product Life Cycle and International Trade, Boston
- Wilkins, M. (1974). The Maturing of International Enterprise: American Business 1914-1970, Cambridge Mass.

Zacchia, C. (1953). La tariffa doganale italiana: caratteri  
stiche e sviluppi, 1950-1953, Moneta e Credito, pp.355-  
366