

Dopo il messaggio al Congresso sullo «stato dell'Unione»

# I rapporti economici USA - Europa

*I fenomeni negativi prospettati dal messaggio come alternativa ad una mancata riduzione delle tariffe doganali sono ormai già operanti - Forti gruppi industriali si preparano a porre, nelle prossime elezioni, una seria ipoteca sulla politica del presidente americano*

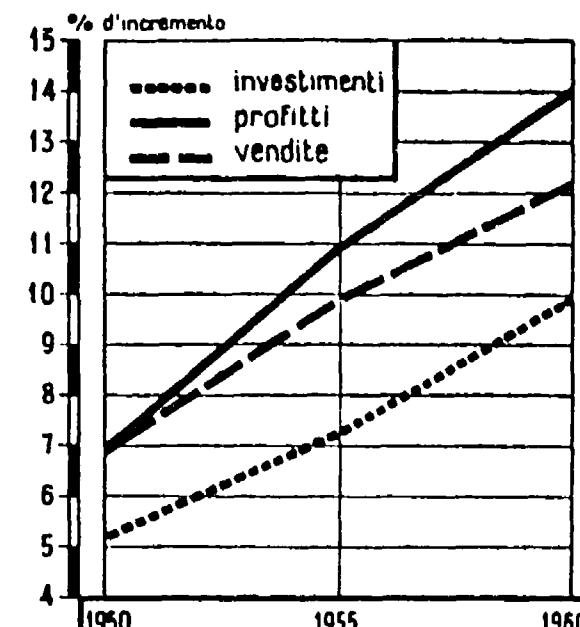
Uno dei punti più convincenti del messaggio di Kennedy sullo «stato dell'Unione» è quello in cui il presidente illustra la sgradevole alternativa che si aprebbe agli effetti — per l'economia degli Stati Uniti, se il Congresso non accettasse il progetto di riduzione delle tariffe doganali nei confronti dei paesi del Mercato Comune Europeo: «Le industrie sposterebbero i loro impianti, la loro attività e il capitale entro i confini del Mercato Comune, se non potranno in altro modo entrare nella competizione per raggiungere i consumatori di tale area. Le nostre ecedenze agricole si accumuleranno. Peggiorerà la nostra posizione relativa alla bilancia dei pagamenti. I nostri consumatori saranno privati di una vasta scelta di beni a basso prezzo, i milioni di operai americani — il cui impiego dipende dalla vendita, dal trasporto o dalla distribuzione di merci esportate o importate, ovvero può essere messo in pericolo dallo spostamento dei nostri capitali in Europa, o infine può essere mantenuto solo nel quadro di una economia in espansione — questi milioni di operai nei nostri Stati vedranno sacrificati i loro interessi».

Con maggiore chiarezza e verità che nelle precedenti occasioni, questo passo del messaggio di Kennedy indica la ragione essenziale che spinge oggi il governo degli Stati Uniti a tentare di stabilire su nuove basi i rapporti commerciali con l'Europa occidentale. Una ragione difensiva; poiché, mentre i timori espressi dal presidente americano sono del tutto fondati e illustrano anzi una realtà già in atto, estremamente nebulose e problematiche appaiono invece le prospettive.

## 8 miliardi di dollari investiti in Europa

In ogni caso, la situazione cui Kennedy si riferisce usando il verbo al futuro è invece già pienamente manifestata ed operante: gli investimenti di capitale americano in Europa hanno superato, secondo gli ultimi apprezzamenti, gli 8 miliardi di dollari che non costituiscono forse una cifra enorme; ma quel che più conta è che essi seguono un ritmo progressivo: nel 1950 gli investimenti all'estero delle maggiori compagnie americane rappresentarono il 5,2% degli investimenti totali; nel 1955 il 7,2% e nel 1960 il 9,8%. Nel 1950 le vendite all'estero costituirono, per le stesse compagnie, il 7% del totale delle vendite; nel 1955 il 10%, nel 1960 il 12,2%. Nel 1950 i profitti ricavati da investimenti all'estero rappresentarono — per le stesse compagnie — il 7% dei profitti totali; nel 1955 il 11%, nel 1960 il 14%.

L'aumento dei profitti è stato dunque



Il grafico illustra il sempre crescente incremento degli investimenti, delle vendite e dei conseguenti profitti delle compagnie americane in Europa

più rapido di quello delle vendite; ciò si spiega col fatto che, mentre nel 1950 il 64% delle merci vendute all'estero erano state prodotte negli Stati Uniti, nel 1960 questa proporzione è risultata invera poiché solo il 32% delle merci americane vendute all'estero in tale anno provengono dal territorio degli Stati Uniti; la maggior parte di esse, cioè il 68%, hanno rappresentato invece la produzione delle aziende di proprietà americana installate nelle zone di consumo.

La spiegazione che Kennedy tende a dare di questo processo in corso — cioè l'esistenza di una barriera doganale che gli industriali americani hanno cercato di scavalcare — è però insufficiente, e ciò significa anche che la rimozione dell'ostacolo tariffario — se vi si giungerà — non potrà da sola risolvere il problema. Il fenomeno infatti è assai complesso, e le fonti più vicine al mondo americano degli affari ne pongono in luce molti altri aspetti, fra i quali sembra essenziale quello relativo al diverso tasso di profitto: il 14,2% per gli investimenti all'estero, 9,2% per gli investimenti nel territorio degli Stati Uniti, nel 1960.

Gli ambienti industriali sostengono che questa differenza è dovuta ai minori salari e al minore carico fiscale, che gravano sui costi delle aziende finanziate all'estero da capitale americano, in confronto a quelle degli Stati Uniti. E a prova di ciò adducono che, mentre negli Stati Uniti il salario medio orario è di dollari 2,96, in Svizzera (dove le paghe sono più alte che in ogni altro paese dell'Europa occidentale) esso scende a me-

no della metà di questo valore, cioè dollari 1,25, e in Italia cade addirittura a meno di un quarto, vale a dire 68 centesimi di dollaro.

Tuttavia queste cifre non dimostrano l'assunto, poiché (come è largamente noto ed è già stato da noi rilevato a questo stesso proposito in una precedente occasione) l'incidenza dei salari sui costi trova un compenso nell'allargamento del mercato e nel conseguente incremento della produttività. In pratica, se il potere d'acquisto dei lavoratori dell'Europa occidentale dovesse rimanere basso, i finanziari yankee che portano i loro capitali nei nostri paesi farebbero un magro affare; essi puntano invece sul tenenziale aumento del potere d'acquisto dei consumatori europei, cioè anche, almeno in parte e per certi settori, delle retribuzioni dei lavoratori europei.

Il discorso sui salari è dunque relativo: quelli americani sono aumentati finché questo serviva ad assicurare lo smacco di innumerevoli automobili, televisori, frigoriferi. Ma poiché ora sui mercati USA la domanda di questi beni (la cui caratteristica è l'essere «durevoli») si mantiene a un livello moderato, le retribuzioni operaie cominciano a sembrare troppo alte: nel '57 aumentarono, rispetto all'anno precedente, del 5,1 per cento; nel '58 del 4,1, nel '59 del 3,4, nel '60 del 3,3, nel '61 del 2,6; e quest'anno si vorrebbe negare ogni aumento, almeno contenuto entro il 2 per cento.

## Vogliono bloccare le retribuzioni operaie

Ma anche la cosiddetta «saturation» del mercato americano è un concetto relativo, e non solo per l'esistenza del margine costituito dai cinque milioni di disoccupati. Se proprio non possono fare diversamente, gli industriali troverebbero il modo — come suggeriva Galbraith — di orientare i loro investimenti verso nuovi tipi di produzione, atti non solo a soddisfare, ma a stimolare domande ancora insoddisfatte o addirittura inesistenti. Il fatto è che essi sono finiti diversamente. Lo possono perché hanno scelto nell'Europa occidentale un mercato simile a quello americano del dopoguerra: «in cui cioè, con un minimo sforzo e partendo da un basso livello salariale, sarà loro possibile rastrellare considerabili profitti».

Dai che facilmente si ricavano alcune conseguenze. In primo luogo questa, che la riduzione delle tariffe doganali — proposta da Kennedy — non corrisponde agli orientamenti di quegli uomini d'affari americani, i quali trovano conveniente investire nell'Europa occidentale, ma non trovano egualmente conveniente esportare nell'Europa occidentale il suo disegno.

FRANCESCO PIETROLETTI  
tale merci prodotte a costi più elevati, e gravate dalle spese di trasporto. Inoltre essi non vogliono dover sostenere, sul loro mercato interno, la concorrenza delle merci europee, in secondo luogo è chiaro che presso i settori meno lungimiranti degli uomini d'affari non trovano considerazione le preoccupazioni — vive nel discorso del presidente — relative al benessere del popolo americano e alle prospettive di sviluppo economico degli Stati Uniti, nel confronto con il mondo socialista. Molti industriali americani ritengono semplicemente che il modo più diretto per continuare a far soldi sia ora investire in Europa, e tanto peggio se il numero dei disoccupati nel loro paese aumenterà invece di diminuire, e se i mancati investimenti faranno decadere la potenzialità produttivo e il livello tecnico degli Stati Uniti.

Tanto peggio, o tanto meglio. Perché in realtà, spostando i loro capitali verso l'Europa, questi industriali americani esercitano una pressione massiccia come non mai — e in forma più che mai rilettatoria — sia sulle masse lavoratrici sia sul governo degli Stati Uniti. Da un lato, essi intendono presumibilmente profittrarsi della persistente disoccupazione, o anche dell'aggravamento di questa paventato dal presidente, per contenere i salari almeno per qualche tempo. Dall'altro lato, contrappagno a certe inclinazioni «rosevalliane» di Kennedy — alla sua richiesta di poteri straordinari — l'intento di espandere e rafforzare ulteriormente la propria ipoteca sul potere.

Nel messaggio sullo «stato dell'Unione», Kennedy, in vista di questa prossima battaglia, non è apparso del resto molto risoluto. Almeno su un punto — quello relativo alla riduzione delle tasse in rapporto agli investimenti e agli ammortamenti — ha già capitolato; e da alcuni mesi, nel quadro della congiuntura favorevole che si è venuta delineando, gli aumenti percentuali dei profitti — grazie a vari accorgimenti cui il governo non è estraneo — incidono per un terzo sull'incremento del reddito nazionale.

Da quanto abbiamo esposto fin qui, qui risulta che alcuni importanti gruppi monopolistici sono favorevoli alla continuazione della statua quo, sul piano commerciale, cioè come fanno scrivere dai loro giornali, al riumano della legge sugli scambi commerciali di possessa scadenza. Kennedy invece vuole sostituirla a questa legge un rapporto nuovo, per quanto concerne l'Europa occidentale, nel quadro di un piano di cinque anni che prevede la riduzione progressiva delle tariffe, fino all'eventuale abolizione di esse per alcuni settori. Ma non è capitolando fin d'ora di fronte alle richieste dei monopoli che egli potrà far valere il suo disegno.

FRANCESCO PIETROLETTI  
Se rubi qualche milionario Ti senti nominar comandante  
Se non stai tra i belli e letti e non ci sei per un rubato Ti fanno fucchi del re  
I tempi sono cambiati, non si rubano più milioni, ma miliardi, chissà quale la ricompensa per questi ladri mordenti!

## Lettore all'Unità

### Una lettera inviata a Dio è giunta nell'URSS

Caro direttore,  
sono una ploniera e frequento la 6 classe della scuola media del villaggio di Svidovec dell'Ucraina sovietica.

Il mio babbo, di professione radioelettronico, ha raccolto un pensione, quindi non c'era più nulla di cui era una lesione di un ragazzo italiano diretto — a Dio, con la quale il ragazzo chiedeva un regalo natalizio.

Ma, come vedete, in lettera non è giunta a Dio, ma è caduta nel territorio della scuola media di Svidovec.

Il prete che messo donava doni a Dio, ma se conoscete questo ragazzo, volentieri gli avrei aperto il regalo.

In ogni modo, noi plonieri sovietici, che lottiamo per la pace fra i popoli di tutto il mondo, abbiamo deciso di inviare un regalo a questo ragazzo italiano.

Priscilla Olga Nikoleva, allieva della 6 classe della scuola media di Svidovec.

### «Siamo in tre e ladri tutti e tre e ci hanno fatto cuochi del re»

Caro direttore,

a proposito dello scandalo di Fiume e di quello della piumellina, ricordo una canzoncina in voga ai tempi del famoso crack della Banca Romana. La canzoncina è così intitolata: «La bandiera dei cracci».

«La bandiera dei cracci»

Te ne vai diritto in coda

Se rubi qualche milionario

Se non stai nominar comandante

Se non ci sei per un rubato

Se non ci sei per un rubato</p