

UNIVERSITA' DI BARI
DIPARTIMENTO DI SCIENZE POLITICHE

MODULO 6

**Le imprese, il commercio, gli investimenti internazionali, e il decentramento internazionale della produzione
(Hill, capp 7, 8, 12, 14, 15 sintetizzati e molto integrati)**

**CORSO DI ECONOMIA INTERNAZIONALE 2017-18
Prof. Gianfranco Viesti**

1.LE IMPRESE ESPORTATRICI

- Molte teorie ipotizzano che le esportazioni dipendono dalle caratteristiche dei paesi e dei settori.
- Teorie recenti mostrano che contano molto anche le specifiche imprese che operano in ogni settore di ogni paese, e le loro strategie.

Le imprese nell'export: i fatti

- La capacità di esportazione delle nazioni dipende da un numero limitato di imprese per ogni settore.
- Poche imprese determinano una percentuale molto rilevante dell'export di ogni paese (in Italia al 6% delle imprese che esportano fa capo il 75% del valore dell'export).

- **Esse mediamente**

- sono più grandi delle altre
- investono di più in ricerca e innovazione
- hanno una produttività più elevata
- hanno una maggiore percentuale di lavoratori qualificati e salari più alti

- Quindi il successo internazionale di un paese dipende dalle condizioni (e dalle politiche industriali) che determinano l'esistenza di imprese
 - più grandi
 - più innovative
 - con lavoratori più qualificati
 - più produttive

- Ciò consente a queste imprese di superare i costi collegati all'attività di esportazione
 - costi di informazione
 - costi di adattamento dei prodotti
 - costi di distribuzione commerciale e marketing

2. LE IMPRESE MULTINAZIONALI

- Fra di esse, le imprese migliori possono anche scegliere se servire i mercati esteri producendo in patria e esportando, oppure andando direttamente a produrre all'estero (investimento all'estero).
- In questo caso diventano multinazionali. L'impresa originaria è la "casa madre"; quelle all'estero sono "filiali" o "sussidiarie".
- In base a quali valutazioni le imprese scelgono se esportare o investire?

- Le imprese possono preferire esportare perché:
 - non richiede di sopportare il costo (e il rischio) dell'investimento per stabilire attività produttive all'estero
 - consente di accrescere progressivamente con i propri impianti, produzione e export
 - consente di continuare a sfruttare le economie connesse alla localizzazione in patria
 - consente un controllo immediato e completo, e un migliore coordinamento, di tutte le attività

- Le imprese possono preferire investire all'estero perché:
 - riducono i costi di trasporto dei prodotti
 - evitano ostacoli tariffari o non tariffari alle esportazioni
 - evitano i rischi di misure protezionistiche in futuro
 - conoscono meglio il mercato locale e sono in grado di adattare il prodotto agli specifici gusti e distribuzione/marketing alle specifiche caratteristiche
 - acquisiscono lo status e l'immagine di impresa locale del paese estero
 - “portano la concorrenza in casa” alle imprese del paese estero
 - possono imitare i comportamenti di un concorrente estero (“inseguimento strategico”) evitando il rischio che acquisisca un vantaggio

- Con l'attività internazionale le imprese imparano. Acquisiscono esperienze che possono aumentare la loro produttività e migliorare le strategie future.
- Con gli investimenti all'estero gli effetti di esperienza sono molto maggiori rispetto alla semplice attività di esportazione.

- In passato i costi di trasporto e protezionismo (esistente o minacciato) erano i motivi più importanti.
- Nell'economia contemporanea contano di più gli altri motivi.
- E ve ne è uno, importante, ulteriore: le imprese possono investire all'estero comprando un'impresa già esistente.

LE ACQUISIZIONI

- Un investimento estero può avvenire:
- creando ex novo uno stabilimento produttivo (una filiale). Viene definito investimento “greenfield” (da “prato verde”); oppure
- acquisendo uno stabilimento produttivo (un’impresa) già esistente. In questo caso si parla di acquisizione internazionale (takeover).

Vantaggi e svantaggi delle acquisizioni

Pro:

- rapide da realizzare
- si può eliminare un concorrente, o impedire che quell'impresa sia acquisita da un ulteriore concorrente
- si può più rapidamente ottenere status e immagine di impresa locale

Contro:

- richiede un consistente investimento
- possibili problemi di integrazione nel paese ospite/con l'impresa acquisita
- si può scegliere l'impresa sbagliata

Vantaggi e svantaggi dell'investimento greenfield

Pro:

- si può costruire l'impresa ex novo, come la si desidera

Contro:

- richiede tempo

Le acquisizioni sono attraenti se:

- ci sono imprese ben avviate in attività
- altri concorrenti vogliono entrare in quel mercato e li si può anticipare

Gli investimenti greenfield sono attraenti se:

- non ci sono concorrenti

Operazioni greenfield

- Prevalenti nei paesi in via di sviluppo
- Dove e se è difficile trovare imprese da acquisire
- Si valorizzano le proprie tecnologie

Fusioni e acquisizioni

- Prevalenti nei paesi sviluppati
- Dove e se è facile trovare imprese interessanti
- Si evita di accrescere la capacità produttiva

JOINT VENTURES E ALLEANZE

- Gli investimenti all'estero possono essere realizzati anche in joint-venture con un'impresa locale.

Vantaggi

- Favoriscono l'entrata sul mercato
- Condivisione dei costi
- Integrazione delle competenze
- Socio locale può essere richiesto dalle normative (India, Cina)

Svantaggi

- Si può litigare

Oppure lo sviluppo all'estero può essere realizzato in “alleanza” con un'altra impresa, anche di un paese terzo.

Le alleanze sono comuni quando:

- ci sono costi di sviluppo tecnologico
- l'impresa potrebbe non avere competenze, denaro o personale per operare da sola
- c'è possibilità di apprendimento reciproco
- si condividono i costi per l'accesso ai mercati esteri

INVESTIMENTI ORIZZONTALI E VERTICALI

Gli investimenti all'estero possono essere:

orizzontali

- nelle stesse attività in cui si opera in patria

verticali a monte

- in un settore di attività che fornisce gli input per i processi produttivi domestici dell'impresa

verticali a valle

- in attività commerciali e distributive

Gli investimenti esteri a monte

- Erano e sono molto importanti nel settore energetico (petrolio), minerario, agricolo.
- Sono importanti in produzioni a monte caratterizzate da alta intensità di lavoro.

Gli investimenti esteri a valle

- Sono molto importanti soprattutto per vendere nei paesi grandi e lontani (USA, ma anche Cina).

3.MULTINAZIONALI E IL COMMERCIO

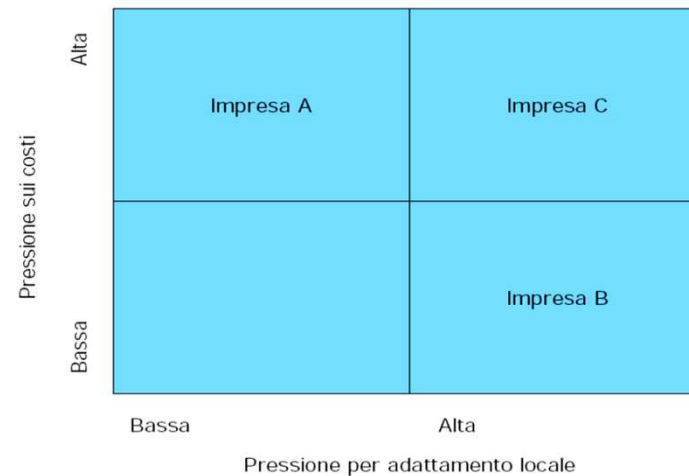
- Le scelte delle imprese, e le attività delle imprese multinazionali, influenzano moltissimo il commercio internazionale.
- Gli investimenti internazionali possono sostituire (essere alternativa ai) flussi di esportazioni.
- Ma gli investimenti internazionali possono produrre moltissimo commercio aggiuntivo.

- Importazioni dagli investimenti esteri a monte
- Esportazioni verso gli investimenti a valle (investimento in attività commerciali all'estero facilita export di prodotti).
- Esportazioni incrociate fra case madri e filiali (se ad esempio realizzano prodotti differenziati).

LE STRATEGIE DELLE IMPRESE

Le imprese che competono sui mercati globali tipicamente affrontano due tipi di pressione competitiva.

- Pressione sui costi.
- Pressione per la differenziazione del prodotto e l'adattamento agli specifici mercati.
- **In molti settori è il caso dell'Impresa C**



La pressione per la riduzione dei costi

- Le imprese internazionali spesso fronteggiano pressioni per la riduzione dei costi a causa di un mercato globale molto competitivo.
- La pressione sulla riduzione dei costi può essere particolarmente intensa nei settori in cui i prodotti sono poco differenziati (“commodities”).
- La pressione sulla riduzione dei costi è intensa
 - nei settori in cui i maggiori concorrenti hanno sede in paesi a basso costo
 - dove c'è un persistente eccesso di capacità
 - dove gli acquirenti sono potenti e affrontano costi di cambiamento ridotti (possono cambiare facilmente fornitore)

La pressione per l'adattamento alle caratteristiche locali scaturiscono da molti fattori:

- **Differenze nei gusti e nelle preferenze dei consumatori.**
 - Es: le famiglie nordamericane preferiscono i pickup mentre in Europa sono visti solo come veicoli commerciali.
- **Differenze nelle infrastrutture e nelle prassi e convenzioni.**
 - Es: il sistema di distribuzione di elettricità al consumo si basa in Nord America sui 110 volt, mentre in Europa è a 240 volt.
- **Differenze nei canali di distribuzione.**
 - Es: la Germania ha pochi venditori al dettaglio che dominano il mercato alimentare, mentre in Italia il mercato è frammentato.
- **Le richieste dei governi locali.**
 - Es: le differenze nel sistema sanitario tra paesi impongono alle case farmaceutiche di cambiare le procedure operative.

- In linea generale, per rispondere contemporaneamente alle esigenze di contenere i costi e accrescere la capacità di differenziazione/adattamento del prodotto, le imprese devono scegliere se:
- accentrare la produzione in uno o pochi impianti (paesi)
- decentralizzare la produzione su più impianti

- Argomenti a sostegno dell'accentramento della produzione in poche località.
 - I costi fissi sono significativi
 - Scala minima efficiente elevata (economie di scala)
 - Tecnologie produttive flessibili disponibili (facile cambiare produzione nello stesso impianto)
- Argomenti in favore della produzione in tutti i mercati principali in cui l'impresa opera
 - Costi fissi contenuti
 - Scala minima efficiente bassa
 - Tecnologie produttive flessibili non disponibili
 - Le barriere commerciali e i costi di trasporto sono ostacoli importanti

Produzione accentrata (o su pochi impianti)

- I costi dei fattori hanno un impatto sostanziale
- Barriere commerciali basse
- Vi sono esternalità che favoriscono una specifica localizzazione
- Stabilità nei tassi di cambio
- Costi fissi elevati, scala minima efficiente elevata rispetto alla domanda globale o presenza di tecnologie produttive flessibili
- Densità di valore del prodotto elevata (bassi costi di trasporto)
- Prodotto rispondente a bisogni universali

Produzione decentralizzata

- I costi dei fattori non hanno un impatto sostanziale
- Barriere commerciali elevate
- Le esternalità di localizzazione non sono importanti
- Tassi di cambio volatili
- Bassi costi fissi e scala minima efficiente ridotta
- Tecnologie produttive flessibili non disponibili
- Bassa densità di valore del prodotto
- Differenze significative nei gusti e nelle preferenze dei consumatori tra paesi

4. LE CATENE DEL VALORE

Finora abbiamo guardato unitariamente alla produzione dell'impresa, e alle sue scelte localizzative.

Un prodotto, un impianto, una localizzazione.

In realtà all'interno di ogni impresa (specie delle maggiori) esiste una catena del valore organizzata su più fasi differenti.

LA CATENA DEL VALORE

- Ogni impresa si compone di una serie di attività distinte che creano valore.
 - Attività primarie
 - Ricerca & sviluppo
 - Produzione
 - Marketing e vendita
 - Customer service
 - Attività di supporto
 - Gestione dei materiali o logistica
 - Risorse umane
 - Sistemi informativi
 - Infrastruttura dell'impresa

La catena del valore

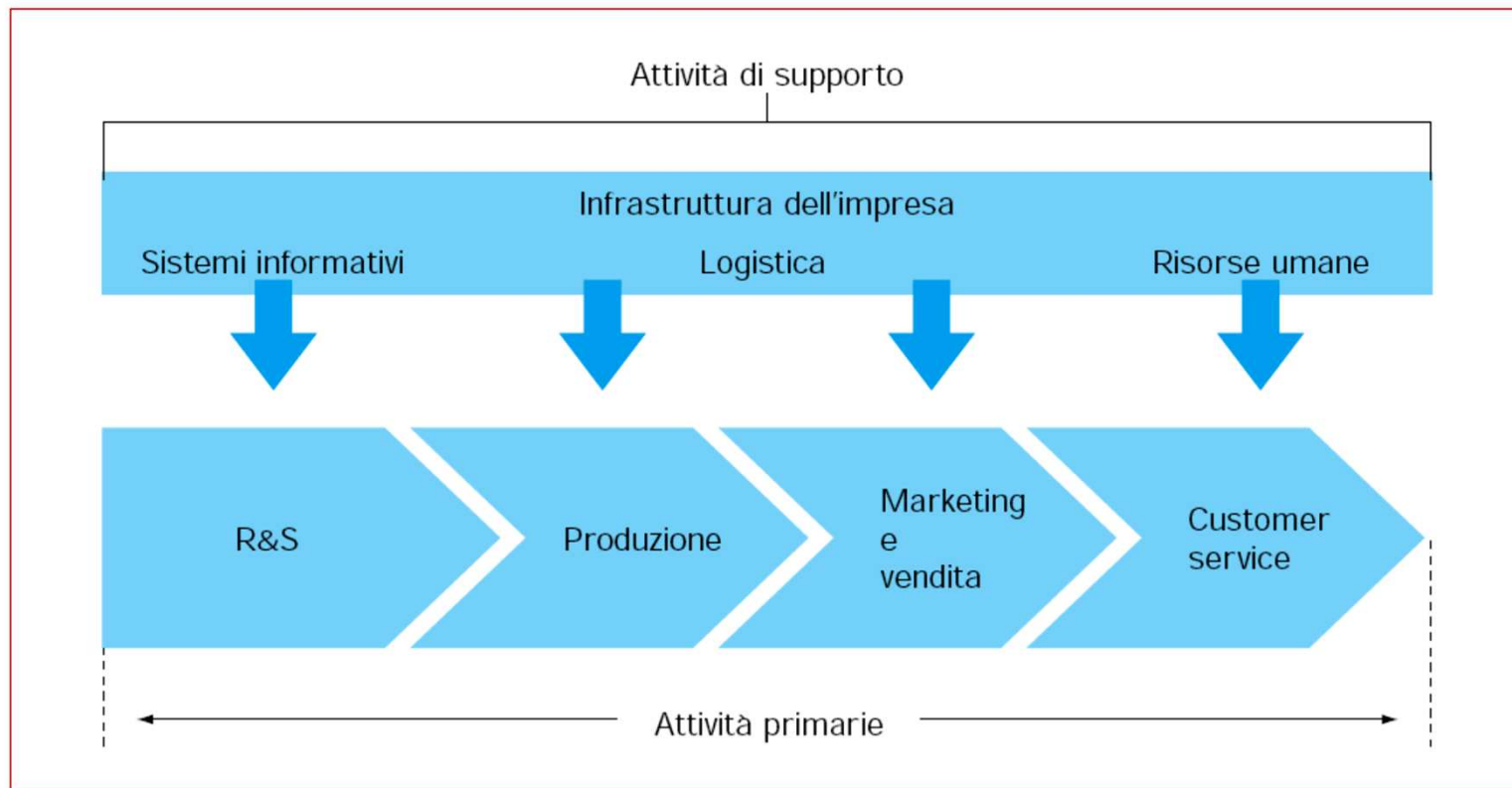


FIGURA 12.4 La catena del valore.

- Molte imprese multinazionali realizzano specifiche fasi produttive o specifici componenti in paesi diversi; e diversi dalla madre patria.

Caso più rilevante:

- settore automobilistico, motori, componenti di motori.
- Questo vale anche in molti altri casi di settori di assemblaggio
 - elettronica di consumo, moto, abbigliamento, calzature, mobili.

- Questo dà vita a enormi flussi di commercio internazionale “intra-firm”, cioè all’interno delle multinazionali.
- Le imprese che commerciano su scala internazionale con le proprie filiali possono stabilire come meglio credono i prezzi di fornitura di beni e componenti (sono transazioni “intra-firm”)
- Esse scelgono i “prezzi di trasferimento” in base alle proprie strategie, spesso per ridurre i profitti nei paesi dove la tassazione è più alta
- Rilevante elusione fiscale da parte delle multinazionali

Finora abbiamo immaginato che l'impresa realizzi internamente la catena del valore, e le sue fasi e componenti. E discusso se la realizza in patria (e poi esporta) o la realizza anche all'estero, creando o acquisendo attività produttive.

In realtà le imprese possono anche decidere di far realizzare esternamente (cioè da altre imprese) ogni fase della catena del valore, ovvero ogni componente del proprio prodotto finale (ovvero tutto il prodotto)

- In base a quali valutazioni un'impresa decide se produrre internamente (make) o acquistare (buy) da un'altra impresa le fasi produttive, le parti e i componenti che compongono il suo prodotto finale, o addirittura l'intero prodotto che poi provvederà a vendere?

Vantaggi del make (internalizzazione)

- Facilita investimenti specializzati
- Protezione di tecnologie proprietarie
- Migliore pianificazione aziendale
- Controllo diretto di tutta la produzione

I vantaggi del buy (esternalizzazione)

- In primo luogo: possibile riduzione dei costi
- Flessibilità strategica nell'acquisto di parti e componenti (si può cambiare fornitore)
- Possibile sfruttamento di capacità specifiche dei fornitori
- Possibile sfruttamento di economie di scala dei fornitori

- La possibilità di esternalizzazione dipende dalle tecnologie di ogni settore.
- E' molto maggiore nei settori di assemblaggio rispetto a quelli di processo
- In molti settori “di assemblaggio” ciascun prodotto è composto da più parti e componenti, oppure subsistemi (es. automobile, motore, carburatore).
- Questo non accade nei settori “di processo” (es. acciaio), in cui il prodotto finale è frutto di un processo produttivo continuo, non scomponibile in fasi separate.

- Nei settori sono “di assemblaggio” i prodotti possono essere:
 - a bassa tecnologia (es. abbigliamento, mobilio)
 - a media tecnologia (es. auto)
 - ad alta tecnologia (es. computer, telefoni)
- In questi settori la produzione può essere scomposta in fasi o “moduli” che poi vengono assemblati a comporre il prodotto finale.

- La produzione di un'impresa può dunque essere (in parte) anche affidata su base contrattuale ad un'altra impresa.
- Questo può avvenire in patria o all'estero.

- Queste scelte riguardano l'intera catena del valore di ogni prodotto realizzato dall'impresa.
- L'impresa quindi, per ciascuna fase produttiva di ciascun prodotto (e in teoria per ciascun mercato), può decidere se produrre in patria/all'estero e all'interno/all'esterno ciascuna fase o modulo.

- Le strategie produttive e localizzative delle grandi imprese multinazionali sono divenute estremamente complesse.
- Oltre a dove produrre è molto importante la scelta fra produrre all'interno ("make") interi prodotti o, far produrre all'estero ("buy") interi prodotti o, più spesso, parti, componenti, subsistemi.

Per ogni fase della catena del valore l'impresa può scegliere di:

- produrre internamente, in patria
- produrre internamente, all'estero (investimento diretto)
- far produrre, in patria (decentramento produttivo)
- far produrre, all'estero (delocalizzazione)

Queste scelte possono essere diverse a seconda:

- dei diversi prodotti dell'impresa
- dei diversi mercati dell'impresa

- Le scelte sono in parte sono spiegate dalle caratteristiche dei paesi (si sceglie di produrre lo specifico componente dove ci sono le condizioni migliori), per l'esistenza di vantaggi comparati.
- Ma in misura importante sono funzione di specifiche decisioni aziendali
 - La scelta di specifici paesi fra molti possibili
 - Intensità e durata dei flussi

Produrre esternamente, in patria

- In Italia (anni 70-80) forte fenomeno di decentramento produttivo
 - Intere fasi di produzione vengono “esternalizzate” dalle grandi imprese verso piccole e medie imprese indipendenti.
- **Motivi:**
 - riduzione delle complessità organizzative delle grandi imprese
 - conflittualità sindacale
 - maggiore flessibilità produttiva (aumento/diminuzione dei volumi)
 - sfruttamento delle competenze specifiche dei fornitori
 - risparmio sui costi

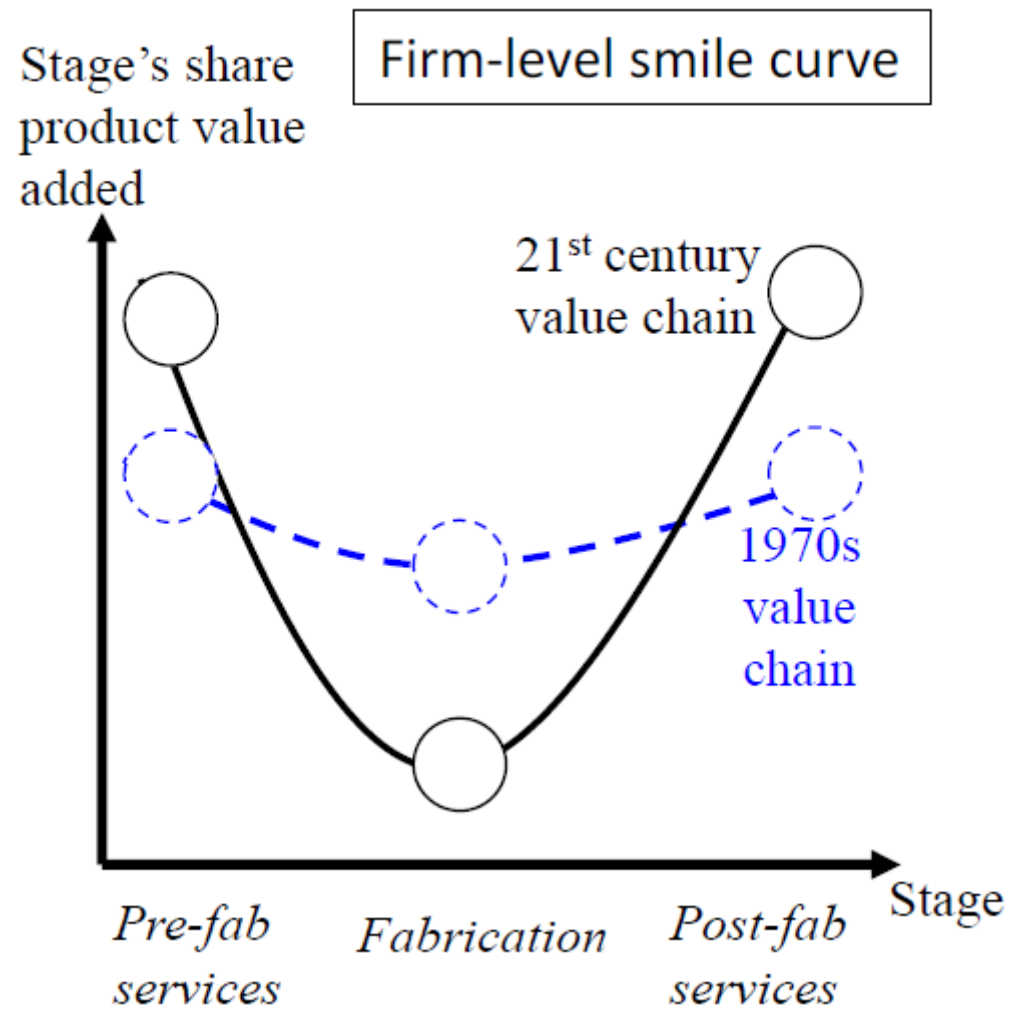
Produrre esternamente, all'estero

- I mutamenti tecnologici hanno reso molto più possibile rispetto al passato, “frammentare” la produzione in “moduli” realizzati in paesi diversi (sia all'interno dell'impresa sia, molto più di prima, da parte di produttori indipendenti).
- Le tecnologie dell'informazione e della comunicazione consentono un controllo molto migliore delle operazioni a distanza e la trasmissione di dati e informazioni in tempo reale e a costo zero.

- Gli sviluppi delle tecnologie della logistica e del trasporto consentono di spostare parti e componenti con una velocità molto maggiore, un costo molto più basso e un controllo sui tempi molto più sicuro.
 - Questo fa sì che sia molto cresciuto il fenomeno della “frammentazione internazionale della produzione”:
 - Stati Uniti/Asia (in particolare Cina)
 - Germania/paesi dell’Europa Orientale

- E' anche molto cresciuta la frammentazione internazionale della produzione anche nei servizi. Le fasi routinarie e a maggior contenuto di lavoro possono essere decentrate nei paesi a basso costo del lavoro.
 - Esempio: contabilità, call centers.
- Ma il decentramento di fasi produttive nei servizi riguarda anche attività a maggior contenuto di lavoro qualificato: es. attività mediche di analisi.

- Le imprese cercano soprattutto fornitori internazionali in grado di eseguire al minor costo possibile alcune fasi di lavorazione.
- Vengono più spesso decentrate le fasi direttamente produttive più standardizzate e a maggiore contenuto di lavoro.
- Non vengono decentrate le fasi più strategiche e remunerative a monte e a valle della “smile curve” (ideata dal fondatore della Acer, Shih).



Fonte: Baldwin, Ito e Sato, 2014

GLOBAL VALUE CHAIN

- Si creano così catene globali del valore (global value chain – GVC).
- In esse l'impresa che controlla le fasi più pregiate della catena del valore, e organizza le GVC, su proprie filiali o su produttori indipendenti su cui ha un forte potere gerarchico.
- I fornitori hanno potere contrattuale se sono molto specializzati. Altrimenti possono essere facilmente sostituiti, nel tempo, da fornitori più economici.

- L'I-Phone è il tipico prodotto di una GVC.
 - È progettato negli USA dalla Apple.
 - I componenti sono realizzati da 9 imprese in USA, Giappone, Corea, Cina e Germania.
 - Sono esportati in Cina, dove sono assemblati da una (enorme) filiale cinese di un'impresa di Taiwan (Foxconn).
 - Gli I-Phone sono poi esportati in USA e poi la Apple li vende sul mercato locale e li esporta in tutto il mondo.

- A vantaggio delle GVC
 - Riduzione dei costi di coordinamento/controllo.
 - Riduzione dei costi di trasporto.
 - Possibilità di segmentare in fasi i processi produttivi.
 - Forti differenze nei costi di produzione.

- Le GVC sono frenate da:
 - Difficoltà di coordinamento/controllo.
 - Importanza dei costi di trasporto.
 - Processi produttivi «continui» o difficilmente segmentabili
 - Necessità di continue modificazioni del prodotto, di rispondere ai cambiamenti della domanda.

5. LE POLITICHE VERSO LE MULTINAZIONALI

- In passato molti paesi limitavano/impedivano l'attività delle multinazionali (es. India, Cina)
- Perché le multinazionali sfruttano i paesi riceventi meno sviluppati
 - Estraggono profitti
 - Non danno nessun valore in cambio
 - Sono strumenti di dominio, non di sviluppo
 - Mantengono i paesi meno sviluppati nell'arretratezza e in posizione di dipendenza dai paesi capitalisti in termini di investimento, occupazione e tecnologia.

- Dalla fine degli anni Ottanta questa posizione è sempre meno diffusa.
 - Crollo del comunismo e mutamenti politico-ideologici
 - Performance economica relativamente deludente dei paesi che sostenevano questa posizione anti-multinazionali.
 - Buona performance economica dei paesi che avevano ricevuto investimenti diretti.

- Oggi alcuni paesi hanno un approccio totalmente liberista (nessun limite o vincolo agli investimenti esteri), ma la maggioranza ha un approccio pragmatico.
- All'interno dell'Unione Europea gli investimenti esteri sono completamente liberalizzati
- In genere gli investimenti sono permessi, ma si cerca:
 - di bloccare gli investimenti che possono procurare “danno” all'industria domestica
 - di incentivare gli investimenti che sono nell'interesse nazionale
 - molto difficile distinguere/scegliere

- Vi possono essere quattro principali benefici degli investimenti esteri per un paese ricevente
 - Effetto del trasferimento di risorse
 - Effetto sull'occupazione
 - Effetto sulla bilancia dei pagamenti
 - Effetto sulla concorrenza e sulla crescita economica

- Gli investimenti esteri possono dare un contributo positivo ad un'economia ricevente fornendo capitale, tecnologie, abilità e conoscenze manageriali
- Possono generare posti di lavoro che altrimenti non verrebbero creati. Diretti (assunzioni) o indiretti (posti di lavoro creati dai fornitori locali, o creati dalla maggiore spesa da parte dei dipendenti delle imprese multinazionali)

- Effetti sulla bilancia dei pagamenti
- Quando la multinazionale apre una sussidiaria estera, il paese ricevente registra un flusso di capitale in entrata.
- Il paese ricevente trae beneficio se l'investimento è un sostituto delle importazioni di beni e servizi.
- Il paese ricevente trae beneficio se la multinazionale usa la sua filiale estera per esportare verso altri paesi.

- Ma l'attività delle multinazionale può produrre effetti negativi sulla concorrenza (monopolio).
- Effetti negativi sulla bilancia dei pagamenti.
 - Dopo il flusso di capitale iniziale in entrata c'è di norma un flusso in uscita di profitti.
 - Le sussidiarie estere potrebbero importare un numero consistente di input.
- Perdita di sovranità nazionale e di autonomia.
 - Le grandi multinazionali possono limitare l'indipendenza economica; specie nel caso di paesi piccoli, tale influenza può portare al controllo dell'economia del paese ricevente da parte dell'impresa estera

- Per il paese di origine, avere imprese multinazionali può:
 - migliorare la bilancia dei pagamenti grazie ai flussi in entrata dei profitti realizzati all'estero
 - sostenere indirettamente la penetrazione commerciale
 - rafforzare le imprese che investono, rendendole più competitive

- Ma può creare problemi
 - Può ridurre l'occupazione e l'attività economica in patria (“esportazioni di posti di lavoro”)
 - Le componenti importate possono peggiorare la bilancia commerciale
 - Può influenzare la sovranità nazionale (le produzioni estere diventano soggette alla discrezionalità dei paesi ospiti)

- Gli investimenti greenfield in genere hanno effetti positivi sul paese ospite: creano nuove attività e occupazione, e fanno aumentare la concorrenza
- Gli effetti delle acquisizioni sono più controversi: positivi, se l'impresa acquisita viene rafforzata e rilanciata; negativi se “si elimina un concorrente” o se si è a rischio di successivo disinvestimento (si perde il controllo sull'economia nazionale)

Il quadro è molto vario. In una cornice molto più liberista che in passato, vi sono politiche

- **Per incoraggiare gli investimenti in uscita**

- Programmi pubblici di assicurazione per coprire i rischi di investimento all'estero
- Assistenza finanziaria
- Incentivi fiscali
- Pressione politica che accompagna le imprese che vanno all'estero

- **Per limitare gli investimenti in uscita**

- Limitazioni al deflusso di capitali
- Incentivi fiscali per investire all'interno del paese
- Divieto alle imprese nazionali di investire in determinati paesi per ragioni politiche

Vi sono politiche

- **Per favorire gli investimenti in entrata**

- Offrire incentivi pubblici per l'investimento alle imprese estere
- Agevolazioni fiscali, prestiti a tasso agevolato, incentivi

- **Per limitare gli investimenti in entrata**

- Limitazioni alle quote di proprietà che si possono detenere (es. in Cina): si permette la proprietà estera, ma una porzione significativa di capitale deve essere detenuta da investitori locali
- Alle imprese estere è proibito operare in determinati campi (es. in Usa)