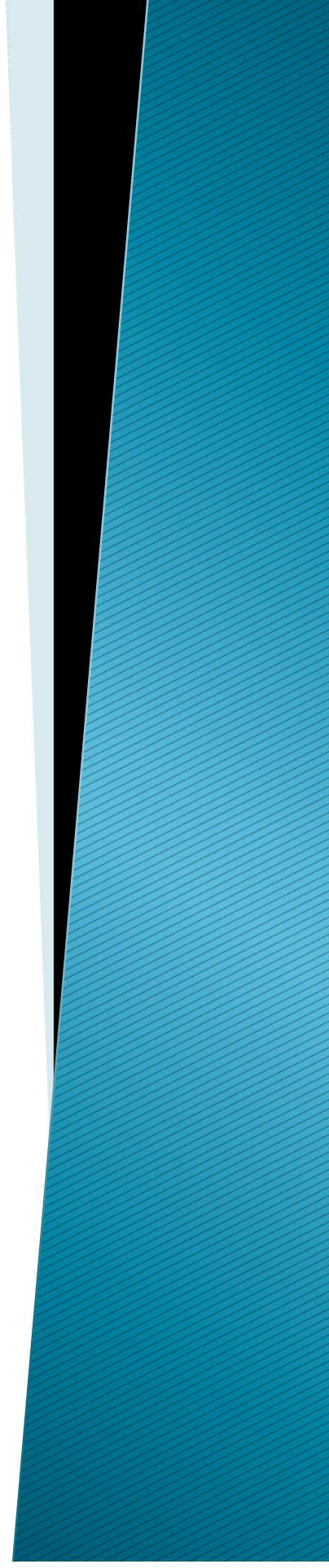


Corso di Economia e tecnica degli scambi internazionali

Lezione 1

Interscambio, internazionalizzazione e filiera



C'erano una volta i paesi emergenti...

È riduttivo chiamare Brasile, Russia e India e Cina dei paesi emergenti». «Ci sono economie che oggi figurano ancora tra i mercati emergenti ma che contribuiscono in modo significativo al Pil mondiale e hanno il potenziale per crescere ancora.

Sostenere che Brasile, Russia, India e Cina abbiano ancora queste caratteristiche è quantomeno forzato. Basta guardare al contributo al Pil globale che oggi offrono. La **Cina** è la seconda economia mondiale con un prodotto interno lordo pari al 9,3% del Pil mondiale (gli Stati Uniti, che sono al primo posto, hanno una quota del 23,6%). Mentre **Brasile, Russia e India** (messe insieme) contribuiscono alla ricchezza del pianeta per l'8 per cento. Insomma, più che paesi emergenti si tratta ormai di paesi "emersi" dal terzo mondo.

I Bric si allargherebbero di diritto a otto paesi con l'innesto ufficiale anche di **Turchia, Messico, Indonesia e Corea del Sud**.

Quanto alla ricchezza generata, infatti, questi paesi sono al di là dell'1% mondiale. Messico e Corea del Sud contribuiscono al Pil globale ciascuno con una quota dell'1,6 per cento. La Turchia con l'1,2% e l'Indonesia con l'1 per cento.

Sole 24 Ore, 17 gennaio 2011

I nuovi i paesi emergenti

Dopo i Brics, è stato coniato l'acronimo **Mints** (*Messico, Indonesia, Nigeria e Turchia*).

Ciascuno di questi Paesi è diverso dall'altro e tutti meritano analisi specifiche. Quasi tutti sono cresciuti importando capitali e tecnologie, traendo vantaggio da un abbondante manodopera a buon mercato.

Questo tipo di sviluppo tende ad avere rendimenti decrescenti: oltre una certa soglia di reddito pro capite servono *istituzioni adeguate, elevati livelli di istruzione, capacità di adattamento* e quella *coesione sociale* che viene da un'accettabile distribuzione del reddito.

È dalla capacità di operare questa trasformazione, piuttosto che dalle vicende monetarie internazionali pure importantissime, che dipenderà il futuro dei singoli Paesi oggi emergenti.

Sole 24 Ore, 15 febbraio 2014

Gli scambi internazionali

Gli scambi internazionali avvengono con *modalità molto diverse* in relazione alle caratteristiche del *mercato* di riferimento, alle *dimensioni* e *risorse* dell'impresa coinvolta nel processo di internazionalizzazione, alle *strategie* e alle *forme di entrata* nei mercati esteri.

Nel caso delle **grandi imprese** – che di solito hanno già effettuato strategie di internazionalizzazione – le attività internazionali diventano un modo per incrementare la “dimensione esterna” dell'organizzazione e il numero delle relazioni (e opportunità) che l'internazionalizzazione è in grado di offrire.

Nel caso invece delle **PMI**, l'internazionalizzazione si pone come un percorso difficile, talora imposto, talora pro-attivo, ma comunque spesso vincolato alle relazioni con altre organizzazioni che diventano un veicolo mediante il quale si rende possibile il contatto con i paesi esteri.

I due livelli di analisi dell'interscambio internazionale

Livello MACROECONOMICO – Economia internazionale

E' quello che concerne i fenomeni "aggregati" e può essere studiato mediante

- *l'approccio teorico* (individuazione delle *leggi* che governano le dinamiche dell'interscambio)
- *l'approccio descrittivo* (*analisi* della consistenza dei flussi commerciali e dei capitali tra paesi, aree geografiche; Eurostat, ad es. è un centro di ricerche statistiche che aggrega i dati provenienti dai diversi Paesi Europei)

Livello MICROECONOMICO – Internazionalizzazione delle imprese

E' quello che studia il comportamento delle imprese individuando diversi aspetti, come

- strategie di marketing internazionale
- fattori organizzativi
- fattori finanziari
- elementi contrattualistici, assicurativi e logistici
- gestione delle relazioni con diversi ambienti e diversi attori

Il fenomeno dell'interscambio internazionale (I)

Si riferisce allo scambio di risorse, prodotti e conoscenza utili al funzionamento di una catena del valore, le cui fasi sono collocate in aree-mercato diverse.

Le risorse “movimentate” da una certa area (o nazione) a un'altra possono essere usate per

- realizzare i processi di trasformazione industriale
- arricchire la gamma dei consumi
- sviluppare e/o rafforzare la rete distributiva
- acquisire nuove competenze/conoscenze
- accedere a mercati “difficili”

Il fenomeno dell'interscambio internazionale (II)

Ma perché le economie nazionali si aprono in entrata (importazioni) e in uscita (esportazioni) ad altre economie internazionali?

Perché, per cause naturali e per cause storiche ed economiche, la dotazione dei fattori produttivi è differente da paese a paese e quindi le imprese sono alla continua ricerca di quello che viene definito il vantaggio comparato, che deriva appunto dall'essere localizzato in una certa area, in grado di offrire opportunità e ridurre i costi di produzione.

Infatti, se l'impresa è localizzata in un'area dove si produce a minor costo e/o si acquisiscono risorse importanti, avrà la convenienza a restare in quel luogo; ciò costituisce un punto di forza e quindi fattore di competitività, dal momento che comporta una riduzione dei costi di produzione e una maggiore specializzazione nelle fasi di produzione

- **vantaggio comparato** – relativo ai costi e opportunità di mercato
- **vantaggio competitivo** – relativo al rapporto con la concorrenza

Interscambio: i tipi di risorse scambiate

NATURALI

- Materie prime (agricole, minerarie)
- Risorse umane (forza lavoro, “cervelli”)



FRUTTO DI UN PROCESSO DI TRASFORMAZIONE

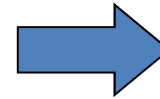
- Componenti
- Semilavorati
- Prodotti finiti
(industriali e di consumo; durevoli e non)
- Servizi
- Marchi
- Know-how



L'oggetto dello scambio internazionale

Trasferimento di merci (beni e servizi)

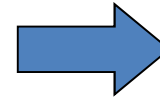
Forma molto diffusa tra le PMI, ma utilizzata anche dalle grandi imprese, quando l'interesse per il mercato estero non è elevato



- IMPORT/EXPORT
- COMPENSAZIONI

Trasferimento di know how

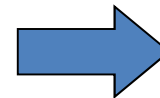
Implica cooperazione che nella sua forma più evoluta può condurre alla costituzione di una joint venture



- LICENSING
- FRANCHISING
- “PRODOTTO CHIAVI IN MANO”

Trasferimento di capitali

Fenomeno che ha dato vita alla realtà delle multinazionali (*delocalizzazione produzione* – ampliamento della dimensione organizzativa a livello internazionale)



- INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI (IDE)

Internazionalizzazione del settore

L'internazionalizzazione non riguarda soltanto le imprese, ma anche i settori che infatti possono essere così distinti in base al grado di “contaminazione internazionale”:

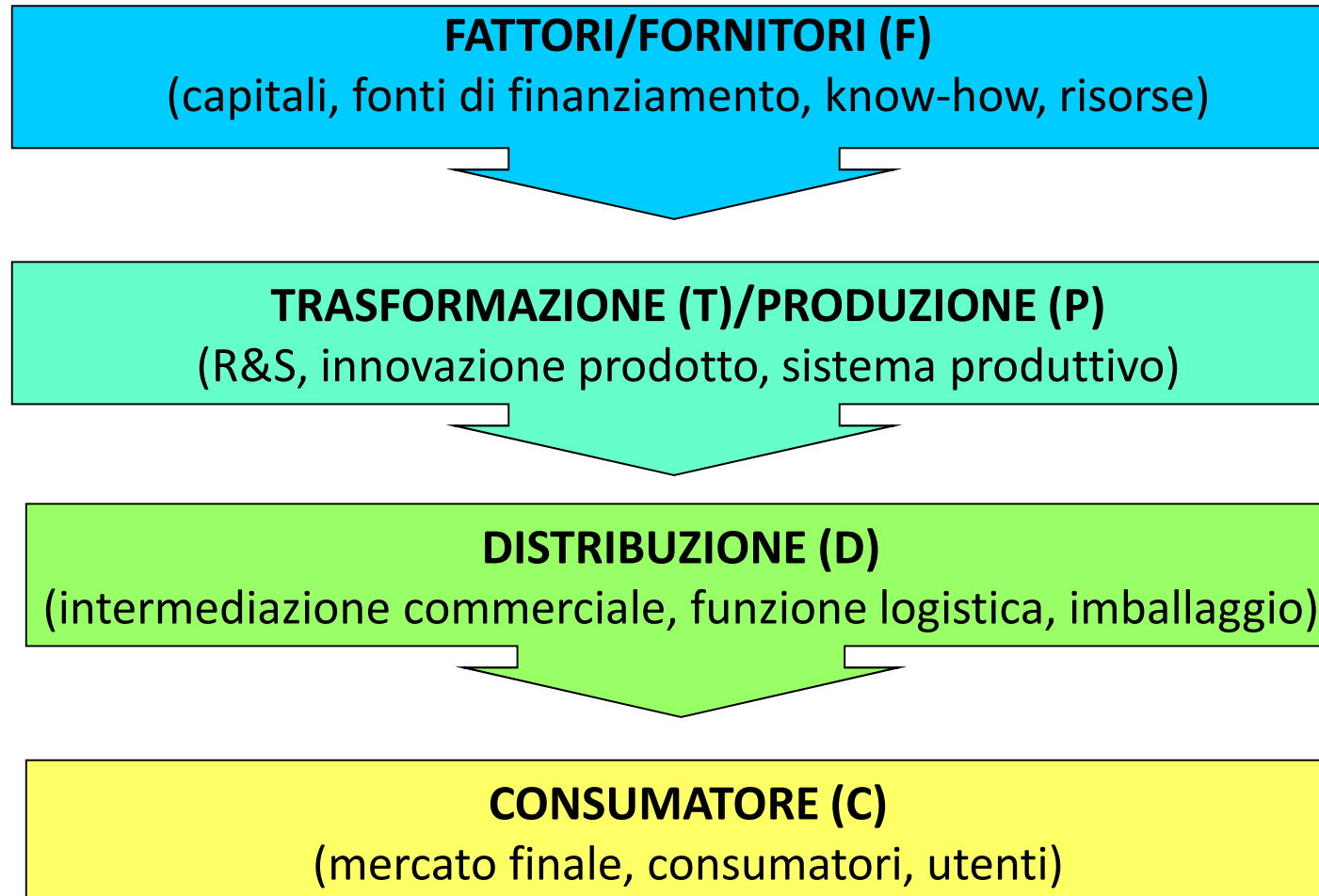
- **monocentrico** – il settore non è aperto all'internazionalizzazione e le fasi della filiera sono localizzate nel paese (es. banche e assicurazioni locali, energia elettrica) – *IMPRESE NAZIONALI-LOCALI*
- **policentrico** – l'ambiente internazionale influenza il settore che interagisce a sua volta con altri settori a livello internazionale – *IMPRESE MULTINAZIONALI*
- **geocentrico** – forte trasversalità dei settori per quanto riguarda persone, prodotti e risorse – il settore comprende imprese che operano a livello mondiale e che hanno una visione globale di tutte le attività economico-aziendali – *IMPRESA GLOBALE (TRANSNAZIONALE)*

Il Commercio internazionale fra settori

L'internazionalizzazione delle imprese e dei settori porta alla realizzazione di scambi internazionali che prescindono dalla singola filiera nazionale e si espandono a diverse filiere in diversi paesi.

- **COMMERCIO INFRA-SETTORIALE** – nasce all'interno dello stesso settore, coinvolge cioè imprese che realizzano prodotti simili ma in paesi diversi e che si differenziano tra loro per il grado di orientamento all'innovazione e alla tecnologia (es. alcune imprese si specializzano nel prodotto di “alta fascia”, molto specializzato e di qualità, mentre altre si focalizzano sui prodotti di media o bassa qualità – calzature italiane e calzature cinesi)
- **COMMERCIO INTER-SETTORIALE** – nasce tra settori diversi e coinvolgono diversi paesi (es. telecomunicazioni e tecnologie digitali); incrementa il grado della concorrenza, che coinvolge imprese appartenenti a diversi stadi della filiera e a diverse filiere

La filiera e il settore



Soggetti e relazioni

I soggetti della filiera sono molteplici e il sistema di relazioni tra loro diventa più complesso a livello internazionale.

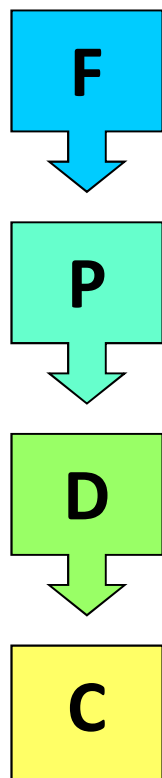
➤ IMPRESE

- nazionali, multinazionali o globali
- agricole
- estrattive
- di servizi (di trasporto, pubbliche, di turismo, ecc.)
- industriali (manifatturiere, elettriche, chimiche, ecc)
- commerciali

➤ ORGANISMI STATALI (ministeri, agenzie, ecc.)

La competitività si gioca in termini “di filiera”, più che di singola impresa e quindi si rende necessaria una efficace gestione delle relazioni all’interno della filiera.

Le relazioni nella filiera



- Ogni stadio della filiera è un ‘mercato’, quindi un insieme di forze competitive
- Le relazioni si sviluppano in modo *verticale*, ma anche in modo *orizzontale* tra imprese appartenenti allo stesso stadio della filiera
- Se le dinamiche relazionali hanno contribuito a far “funzionare” la filiera, allora tenderanno ad essere mantenute e a ripetersi nel tempo
 - ❖ *Continuità*
 - ❖ *Cooperazione*
 - ❖ *Conflitti*

Articolazione e complessità della filiera

Concettualmente semplice, il processo da monte a valle della filiera è in realtà molto complesso e articolato, perché ogni soggetto/impresa vende il suo prodotto a più clienti e si approvvigiona per lo stesso prodotto da più fornitori (per fattori differenti, ma anche per gli stessi fattori).

Tuttavia è sempre più attuale parlare di “tracciabilità” e “rintracciabilità” dei processi (filiera) a garanzia della trasparenza e possibilità di applicare correttivi nel processo stesso.

La tracciabilità (*tracking*) vuole che a ogni stadio della filiera vengano lasciate opportune tracce (informazioni)

La rintracciabilità (*tracing*) è il processo che ne consegue, ossia la raccolta delle informazioni precedentemente rilasciate.



Rapporti di forza nella filiera

Il rapporto di cooperazione o conflittualità dipende dal grado di forza contrattuale detenuto dai soggetti coinvolti nella relazione di filiera:

- se il peso strategico è *equilibrato*, allora è probabile che si verifichino relazioni durature e stabili
- se il peso strategico è *diverso* (ad es. grande impresa produttrice e piccola impresa subfornitrice, piccola impresa produttrice e grande distributore), allora tendono ad instaurarsi **RAPPORTI DI GERARCHIA**, che nel lungo periodo possono generare conflitti, in grado di compromettere le dinamiche competitive dell'intera filiera
(*dipendenza e rischio per la piccola impresa*)

Relazioni di filiera e reti (I)

Le relazioni nella filiera basate sulla cooperazione possono dare luogo a **reti**, che presentano le seguenti caratteristiche:

- a) presenza di relazioni multiple “intense e ripetute nel tempo”
- b) simmetrit /asimmetrit  delle unit  che la compongono
- c) rilevanza della dimensione sociale e interpersonale della relazione, basata sulla “fiducia” reciproca
- d) autonomia formale delle aziende partecipanti, anche quando esistono pi  unit  “nodali” rispetto all’unit  “centrale”
- e) modalit  di coordinamento basate sull’ “aggiustamento reciproco” e sul consenso che previene o riduce il conflitto.

Relazioni di filiera e reti (II)

La rete tra imprese può emergere *spontaneamente* tra organizzazioni produttive di uno stesso settore di attività economica (ad es. nel tessile) o anche tra organizzazioni appartenenti a settori diversi di attività economica (tra differenziate aziende di produzione; tra aziende di produzione e aziende di servizi).

→ **RETI DI MERCATO** (à *la Thorelli*)

Oppure le reti possono essere *consapevolmente* create su iniziativa di una impresa “centrale” o impresa “leader”, che coinvolge altri produttori minori e/o fornitori e/o distributori (imprese nodali) in un progetto da realizzare.

→ **RETI GUIDATE** (à *la Lorenzoni*)