

GLOBALIZZAZIONE

La **globalizzazione** è la "tendenza dell'economia ad assumere una dimensione sovranazionale", nel senso che una quota crescente dell'attività economica mondiale ha luogo tra soggetti che vivono in paesi diversi. Le parole chiave della globalizzazione sono:

- **Integrazione:** è intesa come effetto della digitalizzazione (fenomeno con cui le info legate a un bene vengono trasformate in data archiviabili e trasferibili attraverso la rete).
- **Interrelazione:** riguarda l'intensificarsi dei rapporti e degli scambi;
- **Interdipendenza:** comporta una serie di legami e intrecci tali per cui il manifestarsi di certi fenomeni in un luogo produce effetti in Paesi molto distanti;
- **Interconnessione:** siamo sempre più legati, collegati, connessi (via internet, cellulare, etc.).

Nel 2008, il *Boston Consulting Group* (BCG) ha coniato il termine "**globality**" per esprimere una fase più avanzata e pervasiva della globalizzazione, in cui tutti competono con tutti, in ogni luogo e per ogni cosa. La competizione arriva a riguardare interi sistemi economici: anche i Paesi, infatti, finiscono per competere tra loro, per acquisire le migliori risorse (naturali, di capitali e umane) e per attrarre nuove imprese.

I mercati tendono a diventare globali, ma non tutti i settori sono globali: un **settore è globale** quando sia il commercio internazionale sia gli investimenti esteri sono molto elevati e quando un cambiamento molto importante in qualsiasi paese ha ripercussioni anche in altri paesi. Un'impresa internazionalizzata, se opera in un settore globale, risente degli eventuali cambiamenti avvenuti in altri paesi che operano nello stesso settore (es. con il Dieselgate, Volkswagen ha avuto problemi negli USA ma le ripercussioni ci sono state in tutto il mondo: infatti aveva iniziato a fare offerte molto vantaggiose in Italia e Europa). In un **settore globale non operano solo imprese globali**. Un'impresa globale è quella in grado di riconoscere e sfruttare le opportunità che si creano a livello internazionale grazie alle interrelazioni esistenti fra i mercati.

N.B: c'è una differenza tra impresa globale e impresa che adotta strategie globali.

Fasi della globalizzazione: ognuna delle quali è caratterizzata da tre tipologie di fenomeni come: **crescita del commercio di beni e servizi**, **crescita degli investimenti diretti esteri** (IDE: l'IDE è l'investimento realizzato da un'impresa, ad esempio italiana in un'impresa residente in un altro paese), **liberalizzazione dei mercati e aumento dell'integrazione fra le economie del mondo**.

FASE 1 (1870-1914, rivoluzione industriale): fase caratterizzata da grandi innovazioni tecnologiche come navi robuste e veloci, apertura del canale di Suez e invenzione del telegrafo transatlantico che portano ad una crescita dei commerci internazionali, ad una crescita dei flussi migratori e ad una crescita dei movimenti di capitale. Questa fase termina, però, con la Prima guerra mondiale a cui fa seguito una crisi finanziaria che sfocia nella grande depressione del 1929 (questo porta ad una chiusura con dazi, protezionismo);

FASE 2 (1950-1980, dopo la Seconda guerra mondiale): fase caratterizzata da processi di liberalizzazione e di integrazione tra i mercati che vengono supportati dalla creazione di organismi internazionali come gli accordi di Bretton Woods nel 1944 (si occupavano dei problemi monetari e finanziari conseguenti alla crisi del 1929: questi accordi promuovono il libero scambio, la deregolamentazione), la banca mondiale (World Bank) e il fondo monetario internazionale (FMI). In questo periodo si svilupparono anche le multinazionali.

FASE 3 (1980-oggi, economia dell'informazione): fase caratterizzata da economie più aperte, crescita degli scambi, crescita dei servizi, delocalizzazioni, dematerializzazione e dei flussi commerciali. Questa è la fase che viviamo ancora oggi.

Cause della globalizzazione:

Cause dal lato della politica e degli Stati:

- **Castello di Rambouillet, 5 Novembre 1975:** è avvenuto il primo G6, cioè l'inizio di una forma di collaborazione politica ed economica degli stati. È stato un incontro avente lo scopo di rispondere alla crisi globale seguita al crollo degli accordi di Bretton Woods e al primo shock petrolifero del 1973.
- **Berlino, 9 Novembre 1989:** caduta del muro di Berlino che portò gradualmente ad una visione del mondo come unico mercato. Soprattutto il capitalismo sembrava diventare l'unico modello vincente.
- **Marrakech, 15 Aprile 1994:** accordò che fissò la nascita dell'organizzazione mondiale del commercio (OMC o WTO). Il primo direttore del WTO fu un italiano, Renato Ruggiero. La Cina entrò nel WTO nel 2000, mentre nel 2012 entrò la Russia.

Da questi tre eventi principali nasce l'**integrazione** (cioè nascono aree di libero scambio, unioni doganali, mercati comuni, unioni politiche), si **sviluppa l'economia di mercato** e cresce la **deregolamentazione e la liberalizzazione** delle economie e degli scambi. Si parlava di "spaghetti bowl" per indicare tutte le linee che collegavano i paesi e i loro accordi. A New York il 15 Settembre 2008 ci fu il fallimento di Lehman Brothers che portò ad un enorme crisi e quindi ad un momento di rottura della continuità. Questa crisi si concretizzò in un nuovo scenario mondiale con un crollo del PIL e un aumento del protezionismo. Questo provocò ad un rallentamento della globalizzazione ancora oggi presente a causa dell'attuale pandemia da Covid-19.

Cause dal lato della domanda: una causa dal lato della domanda è la **diminuzione delle distanze culturali e comportamentali tra le persone e tra i popoli** e la crescita dell'omogeneità e dell'ubiquità degli stili di vita e di consumo.

Cause dal lato dell'offerta: la causa fondamentale è il **progresso tecnologico** che si declina in diversi fenomeni:

- **Flessibilizzazione:** è la capacità di rispondere ai cambiamenti. È la conseguenza di alcune innovazioni organizzative (just in time), innovazioni progettuali (modularizzazione) e innovazioni tecnologiche (artigiani digitali, sistema manifatturiero flessibile, fabbrica 4.0);
- **Smaterializzazione:** si vede in tre manifestazioni: si vende sempre più immaterialità (servizi), cresce il peso dei servizi nell'economia (nascita del settore terziario) e cresce la rilevanza delle componenti intangibili nei beni (per esempio è più importante la marca piuttosto che il materiale utilizzato).
- **Accelerazione dello sviluppo tecnologico e della sua diffusione:** per esempio la diffusione della radio è avvenuta in 30 anni, quella dell'iPhone dura pochi giorni.
- **Progresso nelle tecnologie dell'informazione, della comunicazione e dei trasporti:** i trasporti e le comunicazioni, grazie alle innovazioni tecnologiche, diventano più rapidi, economici, affidabili e organizzati.

La globalizzazione oggi: attualmente c'è un **fisiologico esaurimento** dello slancio delle prime fasi della globalizzazione. Un'altra caratteristica dell'attuale globalizzazione è la sua **pervasività** (pensare alla definizione di globality), ma negli ultimi anni è cresciuto il nazionalismo e il protezionismo. In un mondo globalizzato la **distanza geografica** non è più un ostacolo né un fattore determinante per lo sviluppo di un'impresa, ma la **geografia** è un fattore importante per fenomeni come l'emigrazione, il clima, la competizione sulle risorse naturali. Un fenomeno importante è quello della **frammentazione internazionale della produzione**, chiamato anche **Global Value Chain** (GVC: catena globale del valore): le grandi imprese localizzano le diverse fasi produttive di un bene in diversi paesi e questo genera delle catene del valore che sono globali. Una grande parte degli scambi globali avviene nell'ambito delle GVC che rendono legati e interdipendenti l'andamento della domanda e dei cicli produttivi tra paesi. All'apice di queste GVC ci sono imprese leader di filiera (imprese globali transnazionali, come per esempio Apple) che coordinano più soggetti.

Implicazioni della globalizzazione: le implicazioni possono essere per:

- **I sistemi economici:** rapido e intenso sviluppo di nuovi mercati geografici, maggiore competizione tra sistemi-paesi, rapida propagazione dell'instabilità finanziaria ed economica, indebolimento degli Stati nazionali e delle organizzazioni sovra-nazionali;
- **Le imprese:** aumento della tensione concorrenziale, espansione del mercato potenziale, necessità di maggiori investimenti, sviluppo di nicchie globali, affermazione dell'ottica "glocal" (le imprese hanno la necessità di sfruttare da un lato i vantaggi dell'integrazione globale, dall'altro di rispondere alle esigenze locali), superamento del trade-off (i piccoli possono agire come i grandi, i grandi come piccoli), passaggio nella relazione impresa cliente da una logica exit ad una logica di voice attraverso blog, social network, community;
- **I consumatori:** maggiore convenienza, maggiori opzioni di scelta, ubiquità degli stili di vita e di consumo, passaggio dal ruolo di semplice consumatore a quello di co-produttore (il cliente diventa **prosumer**, perché il cliente che riceve il servizio è anche co-produttore della qualità del servizio che riceve).

CINA: è uno dei poli al mondo con il maggiore numero di innovazioni tecnologiche, sta investendo in risorse naturali in Africa poiché lei ne è priva, tiene in pugno gli USA non solo perché si occupa dell'assemblaggio di molti beni ma perché ha la maggior parte dei debiti degli USA. Mentre prima prestava attenzione all'esportazione ora è interessata a soddisfare la domanda interna attraverso una serie di politiche volte all'aumento dei redditi e alla sicurezza sociale per far crescere il consumo interno.

LO SCENARIO INTERNAZIONALE

Stimoli alla crescita del commercio internazionale: crescita dei redditi e della domanda, stabilità politica, economica e finanziaria (la stabilità agevola il commercio internazionale perché genera meno rischi, quindi minori costi per proteggersi da questi rischi), **cooperazione internazionale** (crescita delle istituzioni sovranazionali, crescita degli accordi di libero scambio, accordi doganali), **processi di liberalizzazione, apertura e privatizzazione** (basta pensare all'apertura alla democrazia che ha portato la caduta del muro di Berlino, oppure ai benefici avuti dopo l'entrata della Cina nel WTO nel 20019), **sviluppo tecnologico, dei trasporti e delle comunicazioni, frammentazione internazionale della produzione** (le imprese suddividono i loro stabilimenti in vari paesi, questo genera dei flussi di esportazione e importazione da un paese all'altro e questo favorisce il commercio) e **espansione delle multinazionali** (coca-cola prodotta in pochi posti nel mondo ma essa viene imbottigliata, imballata, etc. in diversi posti nel mondo).

Ostacoli alla crescita del commercio internazionale: **congiunture economiche negative** (portano il compratore a non comprare, oppure ad una ridotta liquidità o credito sul mercato), **protezionismo e battaglie commerciali e crisi politiche, economiche e finanziarie** (le crisi politiche più rilevanti oggi tra Turchia e Grecia, tra USA e Cina, ad Hong Kong, etc.).

Andamento del PIL e del commercio internazionale: ci interessa perché la crescita di un Paese è associata anche alla crescita del commercio internazionale sia in termini di *import* sia in termini *export*. Fino al 2008 il commercio cresceva molto più velocemente della ricchezza, poi negli ultimi 10 anni questo è cambiato in modo significativo: dal 2011 al 2018 il **ratio** (rapporto tra il PIL e il tasso di crescita dell'export) si è ridotto all'1,4%, quindi negli anni più recenti la crescita del commercio ha manifestato un rallentamento rispetto alla crescita del PIL. I fattori cruciali per questo rallentamento sono dei cambiamenti strutturali del rapporto commercio/PIL. Il commercio internazionale di solito cresce più rapidamente del PIL, ma questa tendenza, dal 2009 ad oggi, si sta invertendo per fattori legati alla **situazione economica** (un cambiamento della composizione della domanda e riduzione nella spesa per gli investimenti, la crisi economica Europea che ha portato un rallentamento degli scambi) e per **cause strutturali** (fine della fase più espansiva della globalizzazione, consolidamento delle catene globali del valore).

Commercio internazionale di beni: in termini di valore il commercio internazionale nel 2019 è diminuito del 3%, a fronte di un aumento dell'anno precedente del 10% e, in questo interscambio commerciale troviamo sia beni (rappresentano il 76% del commercio mondiale) sia servizi (che rappresentano il 24%). I **beni** comprendono i **prodotti agricoli, i prodotti energetici e minerali e i prodotti industriali/manifatturieri** (che hanno visto un calo dello 0,1%). Gli attori principali del commercio internazionale:

EXPORT (i primi 10 Paesi coprono il 51% dell'export): **CINA** (gli export corrispondono al 13,2% e questa quota è in crescita), USA, Germany, **NETHERLANDS** (i Paesi Bassi si trovano in questa posizione per la loro posizione geografica e per il loro sistema di trasporto e di stoccaggio efficiente e avanzato. Sono diventati un **hub europeo** (centro di raccolta di gran parte del traffico) da cui transita circa il 60% delle merci scambiate con il continente americano e asiatico), Japan, France, South Korea, **HONG KONG** (ha nei confronti della Cina una normativa daziaria più favorevole che consentono a questo Paese di diventare un **hub commerciale e finanziario**), Italy, United Kingdom.

IMPORT (i primi 10 Paesi coprono il 53% dell'import): Usa, China, Germany, Japan, United Kingdom, France, Netherlands, Hong Kong, South Korea, India.

L'economia europea è una protagonista nel commercio mondiale perché, se considerassimo l'Europa come un unico Paese e escludessimo il commercio interno ai Paesi europei, il commercio mondiale avrebbe 4 mila miliardi di dollari in meno. Gli USA sono quelli che hanno il maggior deficit commerciale, invece la Cina e la Germania sono in una situazione di *surplus*. Anche la Russia si trova in una situazione di *surplus* dovuta, però, dall'andamento dei prezzi del petrolio. L'Italia è stata per tanto tempo in una situazione di deficit (perché ha sempre avuto la necessità di importare materie prime energetiche e ha avuto una moneta molto debole), ma negli ultimi anni si trova in una situazione di *surplus* per un aumento della competitività del "made in Italy".

Fenomeno del "reshoring" o "backshoring": è una strategia d'impresa, deliberata e volontaria, orientata alla rilocalizzazione domestica (parziale o totale) di attività svolte all'estero (direttamente o presso fornitori) per fronteggiare la domanda locale, regionale o globale. Questo fenomeno è stato spinto dalla ricerca di costi di produzione più bassi. Questo è l'effetto opposto al **fenomeno dell'offshoring (delocalizzazione)**. Le aziende protagoniste di questa rilocalizzazione sono, per esempio, Piquadro, United Colors of Benetton, FIAMM, CHICCO, etc.

RIEPILOGO: come cambia quindi la composizione merceologica del commercio internazionale? c'è un declino dell'importanza delle materie prime che, tuttavia, sono importanti per le scelte strategiche soprattutto per alcuni tipi di materie prime, un declino dei settori industriali tradizionali come tessile, abbigliamento, alimentare, anche se rimangono importanti, cresce l'importanza dei prodotti ad alta tecnologia, dei prodotti farmaceutici (l'Italia ha un ruolo rilevante), dei beni intermedi, dei semilavorati e delle componenti (questo perché è una conseguenza della frammentazione internazionale della produzione che dà vita alle catene globali del valore).

Commercio internazionale di servizi: mentre il commercio di beni sta perdendo di intensità, i servizi svolgono un ruolo crescente anche nelle catene globali del valore (qui la tecnologia ha un ruolo importante nella digitalizzazione di alcuni prodotti, come le piattaforme di e-commerce). Nel 2019 i tre grandi comparti dei servizi erano: **turismo, trasporti e gli altri servizi commerciali** (dal 2020 all'interno di questa categoria sono stati introdotti i **servizi di produzione su input fisici di proprietà altrui**, per es. i servizi di manutenzione e riparazione). Nel 2019 il commercio internazionale dei servizi è aumentato del 2,1%. Un **servizio è internazionale quando è fornito da imprese o soggetti economici non residenti nel Paese del cliente o consumatore**. Il GATT (accordo generale sulle tariffe doganali e sul commercio) definisce quattro modalità di fornitura:

1. **Cross-border supply** (fornitura transfrontaliera): fornitore e utilizzatore rimangono nei rispettivi paesi e i servizi attraversano la frontiera. Un esempio sono tutti i servizi digitali o di trasporto delle merci;
2. **Consumption abroad:** i consumatori si trovano o si recano al di fuori del loro territorio nazionale per ricevere un servizio. Un esempio è il turista straniero che viene in Italia o viceversa.
3. **Commercial presence:** il fornitore si stabilisce (apre un'attività) nel paese del cliente estero. Questa modalità non viene inserita nella voce "conto servizi" del bilancio di uno Stato.
4. **Presence (or movement) of natural persons:** i dipendenti dell'azienda, per esempio italiana, si recano all'estero per erogare il servizio ad un cliente straniero. Un esempio è un professore, per esempio dell'Università di Genova, che va a fare un corso negli USA.

Cause della terziarizzazione dell'economia: a livello globale è cambiato il modo di produzione, che ha visto un incisivo aumento dei contenuti di immaterialità nei prodotti, come un maggior grado di innovazione, maggiori servizi accessori offerti e un maggior peso dell'immagine e dello status symbol ad essi associato. Un'altra causa è l'esternalizzazione da parte delle imprese di molte attività di servizi (come per esempio quelle legali, di gestione della contabilità, attività commerciali o di assistenza ai clienti), cambiamento degli stili di vita e aumento del reddito disponibile che portano i consumatori ad essere sempre più esigenti e a usufruire sempre più dei servizi, il cui consumo tipicamente si fa significativo solo con quando è significativo il miglioramento delle condizioni di benessere. Non tutti i servizi sono commercializzabili e internazionalizzabili con la stessa intensità, visto che ci sono:

- Servizi ancora chiusi al commercio internazionale (come, per esempio, libere professioni e servizi al dettaglio);
- Servizi che hanno un raggio d'azione strutturalmente locale (come per esempio baby-sitting, commercio al dettaglio);
- Servizi che hanno di norma una portata prevalentemente nazionale (come per esempio servizi di educazione, sanità, difesa);
- Servizi chiusi al commercio a causa della regolamentazione nazionale.

L'internazionalizzazione dei servizi è sostenuta da fenomeni quali: **lo sviluppo delle ICT, i processi di deregulation, la globalizzazione dei mercati finanziari, i processi di esternalizzazione di attività da parte delle imprese** (per esempio, approfittando del fuso orario, molti medici indiani che hanno studiato negli USA, leggono i referti di certe analisi e le girano all'ospedale americano di riferimento) e **le nuove forme di internazionalizzazione**.

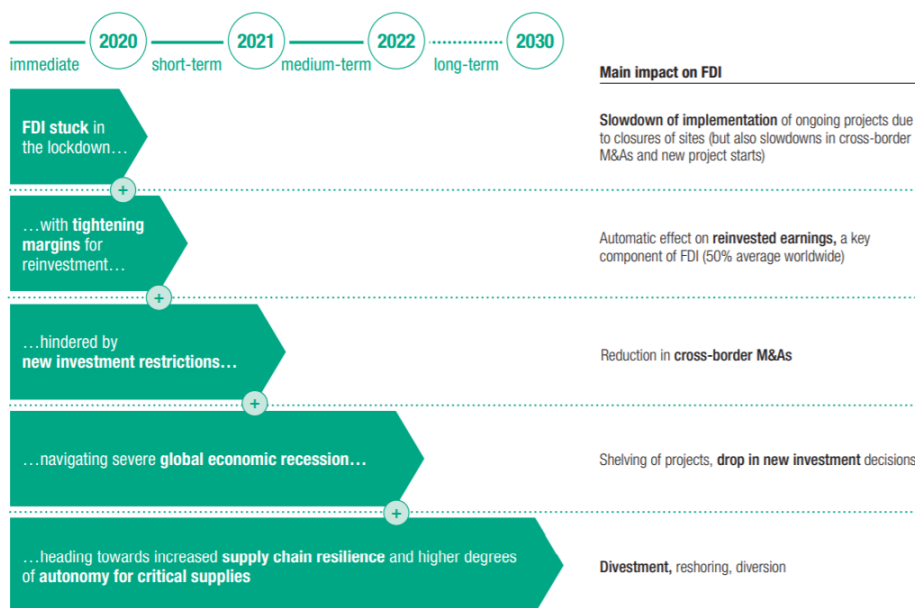
Investimenti diretti esteri (IDE o FDI): investimenti realizzati da un'organizzazione residente in un Paese, ad esempio un'impresa Italia, in un'impresa residente in un altro Paese creando una nuova impresa oppure investendo in un'impresa già esistente. Questi investimenti sono diversi dagli investimenti di portafoglio perché hanno l'obiettivo di acquisire un interesse durevole in un'impresa che opera in un paese diverso dal paese domestico. Distinguiamo tra:

- **IDE orizzontali:** investimenti che l'impresa fa nello stesso settore in cui opera nel paese domestico. Motivi per la scelta di questo tipo di IDE:
 - Costi di trasporto dei prodotti finiti elevati (un'impresa può costruire uno stabilimento all'estero piuttosto che trasportare i beni);
 - Restrizioni alla libera circolazione dei prodotti (non posso vendere un prodotto in un certo paese, per esempio per colpa dei dazi, allora vado in quel paese a produrlo).
 - Motivazione strategica che porta un'impresa ad essere presente in un certo paese per, per esempio, controllare il concorrente o per cercare di vincere una sfida con esso;
 - Costi di produzione più convenienti in un paese estero piuttosto che nel paese domestico (perché in quel paese possono esserci materie prime migliori o politiche di attrazione).

- **IDE verticali:** investimenti che assumono due forme:
 1. **IDE verticali a monte:** vengono realizzati da un'impresa in un settore che fornisce gli input per i processi produttivi domestici dell'impresa stessa (ad esempio se io produco succhi di frutta comprando concentrati di frutta, mi integro a monte nel momento in cui faccio un investimento, per es., in Costa D'Avorio per produrre concentrato di frutta all'ananas che è presente in quel Paese). Una motivazione di questi investimenti è che l'impresa vuole controllare la fonte delle materie prime.
 2. **IDE verticali a valle:** vengono realizzati quando un'impresa investe in un Paese nel quale l'impresa stessa vende l'output dei propri processi produttivi domestici (ad esempio se io sono un produttore di essenze per profumi che vado ai produttori di profumo, vado in Turchia per vendere i miei output al marchio turco). Una motivazione di questi investimenti è che l'impresa vuole aggirare barriere commerciali all'entrata del Paese estero.

A partire dalla metà degli anni '90 gli IDE hanno registrato una forte espansione, grazie alle politiche di deregolamentazione e al processo di globalizzazione. A tale espansione hanno contribuito soprattutto le multinazionali dei Paesi sviluppati verso altri paesi sviluppati, mentre negli ultimi anni è aumentato il ruolo delle multinazionali dei Paesi in via di sviluppo che investono in altri paesi in via di sviluppo. Per quanto riguarda la loro composizione, gli IDE verso i Paesi in via di sviluppo hanno assunto prevalentemente la forma di **greenfield** piuttosto che di fusioni e acquisizioni, sostanzialmente perché i Paesi più sviluppati non hanno trovato aziende interessanti e rilevanti da acquisire in loco, essendo economie ancora in via di sviluppo. Le imprese hanno quindi fatto investimenti da zero: gli IDE non sono stati finalizzati ad acquisire concorrenti, ma ad entrare su nuovi mercati in cui sono state intraviste delle potenzialità. Il crollo degli IDE nel 2017-2018 è dovuto ad alcune politiche fiscali di Trump per il rimpatrio negli USA degli utili realizzati all'estero dalle multinazionali americane (questo ha fatto scomparire gli USA dalla Top 10 dei Paesi con più IDE). Nel 2019, invece, c'è stato un lieve incremento, anche se il livello degli IDE è rimasto inferiore alla media degli ultimi 10 anni (in particolare si registra il 25% in meno rispetto al picco avuto nel 2015).

Cosa si prevede a causa dell'emergenza COVID: si prevede il crollo degli investimenti esteri. L'UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development, conferenza delle Nazioni Unite sul Commercio e lo Sviluppo) ci fornisce un confronto tra le previsioni di calo a causa del Covid (-40%) che porterebbe ad una perdita di mille miliardi di dollari (prima volta dal 2005). Nel 2022 forse si potrà recuperare e raggiungere i valori del 2009 (in seguito alla crisi del 2008). Il Covid ha un enorme impatto sugli IDE perché le multinazionali, quando c'è crisi e incertezza, vanno alla ricerca di forme di internazionalizzazione più leggere cioè che richiedono meno risorse, meno rischiose e più facilmente mobilizzabili. Effetti sugli IDE per colpa del Covid:



Gli attori principali nel 2019 (è importante sapere che anche se sono citati i Paesi, chi fa gli IDE sono le imprese di un determinato Paese):

Outflows (IDE in uscita): Giappone (è il primo perché nel 2019 ha realizzato delle fusioni e acquisizioni in Europa e negli USA. Questo balzo è dovuto al fatto che l'azienda farmaceutica Takeda ha acquistato un'azienda farmaceutica irlandese per un controvalore di 50 miliardi di euro), USA, Netherlands, Cina, Germania, Canada, Hong Kong (...). Queste classifiche sono molto "ballerine" e specialmente il Regno Unito, presente nella 12esima posizione, risente della Brexit.

Inflows (IDE in entrata): USA, Cina, Singapore, Netherlands, Irlanda, Brasile, Hong, Kong, UK, **British Virgin Islands** (paese cosiddetto "paradiso fiscale" nel quale vengono realizzati degli IDE per sfruttare le opportunità fiscali o finanziari. Non sono IDE di tipo commerciale), India.

L'Italia ha un ritardo multinazionale sia in entrata che in uscita perché le imprese italiane sono per lo più medio-piccole e questo non consente loro di disporre di competenze tali da sostenere uno sviluppo multinazionale attraverso gli IDE. Anche negli IDE in entrata si trova alla 18esima posizione perché per molto tempo gli stranieri non l'hanno vista come un Paese aperto ai capitali stranieri.

N.B.: c'è una differenza tra investimenti **greenfield** (un'impresa crea una produzione dove non c'era all'estero) e **brownfield** (un'impresa investe in un'impresa già esistente acquisendo una percentuale sufficiente da garantirle il controllo o una gestione attiva, o attuando una fusione) e una differenza tra **flussi di IDE** (ammontare di flussi di investimenti diretti esteri realizzati in un determinato periodo) e **stock di IDE** (valore totale di attività estere che viene accumulato fino ad un certo istante temporale, dato dalla somma tra l'iniziale e i nuovi flussi in entrata e in uscita del periodo, al netto dei disinvestimenti). Un'altra differenza è tra:

- **Flussi di IDE in entrata:** flussi di investimenti di tutti i Paesi del mondo verso un determinato Paese; indicano quindi da dove viene l'investimento;
- **Flussi IDE in uscita:** flussi di investimento da un Paese verso tutto il resto del mondo; indica dove vanno gli investimenti.

Le multinazionali che effettuano IDE sono più di 100 mila che hanno 890 mila filiali. L'UNCTAD nel 2019 ha fatto una classifica delle multinazionali industriali o manifatturiere che effettuano IDE ed è emersa anche Enel SpA.

Nuove forme di internazionalizzazione: ci chiediamo quali sono le altre modalità (escluso il commercio di beni/servizi o IDE) che le imprese adottano per entrare in un altro paese estero per svolgere la propria attività. Queste nuove forme sono: **licensing, franchising, joint ventures, consorzi, piggy back.**

Modalità con le quali le imprese collaborano e prendono accordi con imprese estere per internazionalizzarsi. Nel complesso, sono forme grazie alle quali si persegue un elevato di **grado di flessibilità**, nonché la ripartizione di rischi, costi e investimenti.

L'Italia nella competizione internazionale: l'Italia genera un PIL equivalente al 2,3% del totale mondiale. Rispetto al PIL generato siamo sovradimensionati anche per quanto riguarda il commercio estero, ma siamo sottodimensionati per quanto riguarda gli IDE. L'Italia rispetto agli altri paesi è molto forte nell'esportazioni e debole per l'elevata disoccupazione e un valore del tasso di crescita del PIL basso. Il **grado di apertura nazionale di un Paese** di misura rapportando la somma di esportazioni o importazioni di beni e servizi al PIL: quanto più il valore è elevato tanto più grande sarà l'apertura del Paese. Il grado di apertura dell'Italia, per quanto riguarda sia l'import sia l'export, è simile a quello dei maggiori paesi dell'Eurozona (Francia, Spagna), mentre per quanto riguarda la quota di IDE in entrata e in uscita, il nostro Paese è al di sotto degli altri Paesi dell'UE.

Flussi commerciali: nel 2019, le esportazioni italiane sono aumentate di poco più del 2% rispetto al 2018 arrivando a circa 476 miliardi di euro. La quota mondiale dell'Italia sull'export mondiale di merci è scesa dal 4,5% del 1995 al 2,8% del 2019 per i cambiamenti della geografia economica internazionale dovuti allo spostamento delle attività produttive nei paesi emergenti. L'Italia, però, sta beneficiando, dell'aumento del reddito dei ceti medi nei paesi emergenti perché questo porta loro ad accedere a beni di consumo di qualità più elevata tipici del Made in Italy. Nel 2019 l'Italia ha registrato un saldo attivo della bilancia commerciale pari a 53 miliardi di euro grazie ad alcuni settori produttivi (settori nei quali esportiamo più di quanto importiamo) come:

- Macchinari e apparecchi: nel 2019 le esportazioni di questi prodotti non sono cresciute ma continuano ad appartenere ad un settore che contribuisce con oltre 50 miliardi alla formazione dell'avanzo commerciale (pari alla bolletta energetica italiana);
- Prodotti tessili, abbigliamento, pelli e accessori.

Aspetti geografici:

A. I **primi 10 mercati di destinazione delle esportazioni** dell'Italia sono: Germania, Francia, USA, Spagna, Regno Unito, Svizzera, Polonia, Belgio, Cina, Paesi Bassi. I paesi dell'UE sono i nostri principali partner commerciali, infatti il 56% dell'export italiano è destinato ai paesi dell'UE. Nel 2019 l'export italiano è cresciuto per la domanda crescente dei mercati extra europei come il Giappone e la Svizzera che hanno compensato la contrazione che si è avuta in altri paesi come la Cina e la Turchia.

B. I **primi 10 mercati di provenienza delle importazioni** dell'Italia sono: Germania, Francia, Cina, Paesi Bassi, Spagna, Belgio, USA, Regno Unito, Russia, Svizzera.

Il fatto che sia aumentata la concentrazione dei primi 10 paesi in cui esportiamo o da cui importiamo è un dato negativo perché significa che siamo sempre più **dipendenti** da questi paesi. Queste due tabelle dimostrano che la distanza continua a influire sulla geografia del commercio estero italiano, infatti le nostre imprese hanno un raggio di azioni abbastanza contenuto.

L'export di beni: i principali settori dell'export italiano sono

| | Milioni di euro | Peso % | Var. % 2019/2018 | |
|--|-----------------|--------|---------------------|---|
| Macchinari ed apparecchi | 82.829 | 17,2 | -0,5 | ⊖ |
| Prodotti tessili, abbigliamento, pelli e accessori | 56.484 | 11,9 | +6,2 | ⊕ |
| Metalli di base e prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti | 50.937 | 10,7 | +1,7 | ⊕ |
| Mezzi di trasporto | 49.745 | 10,5 | -3,0 | ⊖ |
| di cui Autoveicoli, rimorchi e semi-rimorchi | 35.664 | 7,5 | -5,0 | ⊖ |
| Prodotti alimentari, bevande e tabacco | 37.810 | 7,9 | +6,6 | ⊕ |
| Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici | 32.570 | 6,8 | +25,6 | ⊕ |
| Sostanze e prodotti chimici | 30.551 | 6,4 | -2,3 | ⊖ |
| Apparecchi elettrici | 23.600 | 5,0 | -2,7 | ⊖ |
| Prodotti delle altre attività manifatturiere | 17.460 | 3,7 | +5,5 | ⊕ |
| di cui Gioielleria | 7.425 | 1,6 | +8,0 | ⊕ |
| Articoli in gomma e materie plastiche | 16.674 | 3,5 | -0,5 | ⊖ |
| Computer, apparecchi elettronici e ottici | 15.447 | 3,2 | -1,0 | ⊖ |

La **tassonomia di Pavitt** distingue quattro macrosettori in base al contenuto tecnologico ed alle caratteristiche strutturali:

1. **Tradizionali:** pelle e cuoio, calzature, articoli da viaggio, tessile-abbigliamento, prodotti in metallo, gomma, legno, mobili, impianti sanitari e idraulici. I settori tradizionali sono quelli in cui l'Italia ha i maggiori punti di forza, cioè le quattro "A": alimentare, abbigliamento, arredo casa, automazione. La competitività dell'Italia in questi settori si basa su fattori **non price** come qualità, design, materie prime, marchio, immagine, tradizione. L'Italia in questi settori viene detta *style settled*, cioè è detta lo stile grazie al connubio tra artigianato di alta qualità e innovazione dei prodotti. Questo settore è molto vulnerabile perché:

- concorrenti da altri Paesi sono lanciati "all'inseguimento" e hanno migliorato la qualità (anche grazie ai nostri macchinari!) e lo stile;
- c'è un limite di accettabilità del prezzo oltre al quale non ci si può spingere, a prescindere dalla qualità offerta;
- diffusa imitazione e, in alcuni campi, problema della contraffazione.

Esempio di eccellenza Made in Italy: è una maniglia per yacht tempestata di diamanti e, nella versione più elaborata, può superare il valore di 100mila euro. L'oggetto è stato creato dalla F.lli Razeto e Casareto, industria di Sori specializzata in maniglie per barche. Battezzata Tribute to Doha: è interamente coperta di polvere di diamante, con una fascia di diamanti incastonati e può essere illuminata con un sistema a led. Ha ottenuto il Muse Design Award 2020 per la maniglia luminosa di sicurezza OSSH. Il prestigioso riconoscimento internazionale, assegnato annualmente ai migliori prodotti di design da una giuria di professionisti e di specialisti, ha individuato l'originalità e il valore di OSSH: una maniglia luminosa facilmente individuabile in situazioni critiche o di pericolo. A seconda infatti della luce emessa, rossa per interdire l'accesso, verde per la via di fuga, le persone a bordo di navi e yacht possono essere messe in sicurezza in modo semplice e intuitivo.

2. **Ad offerta specializzata:** macchine agricole e industriali, componentistica elettrica, veicoli ferroviari, navi e barche.

I **punti di forza** di questo settore:

- Concorrenza di prezzo rispetto a fornitori di maggiore qualità e innovatività;
- Capacità di innovazione incrementale;
- Nicchie ad elevatissima specializzazione.

I **punti di debolezza** di questo settore:

- Scarsa capacità di innovazione radicale;
- Assenza di strutture di appoggio nei mercati esteri.

Esempio di eccellenza Made in Italy: Goglio che realizza macchine che consentono di fare tutti gli imballaggi per alimenti.

3. **Ad alta intensità di scala** (produttiva e commerciale): chimica, vernici, cosmetici, fertilizzanti, materie plastiche, carta, siderurgia, minerali non metalliferi, metalli non ferrosi, radio e tv, elettrodomestici, autoveicoli, macchine per ufficio. Questo è un settore in cui presentiamo delle debolezze in quanto sono settori in cui importiamo che provocano un disavanzo commerciale. Abbiamo, però, alcune nicchie di eccellenza nelle auto di lusso, nell'elicotteristica, nella difesa, nella chimica – farmaceutica.

4. **Basati sulla scienza e la tecnologia:** farmaceutica, computer, telecomunicazioni, elettromedicale, componentistica elettronica, aerei, meccanica di precisione, fotocineottica, chimica fine. Questo è un altro settore nel quale presentiamo delle debolezze per i seguenti motivi:

- Scarsi investimenti in ricerca e sviluppo;
- Separazione tra università e imprese;
- Scarse economie di scala;
- Mancanza domanda pubblica di sostegno.

IDE Italia: l'apertura italiana sul fronte degli investimenti diretti esteri è molto limitata e inferiore rispetto ai nostri competitor. Tra il 2018-2019 si è registrato un tasso negativo dei flussi di IDE (-19% dei flussi in entrata e -24% dei flussi in uscita), a differenza del 2017 in cui ci fu una crescita degli IDE (37% dei flussi in entrata e 33% dei flussi in uscita). L'Italia è in ritardo dal punto di vista multinazionale (**ritardo multinazionale italiano**) perché:

- Dal punto di vista degli IDE in entrata e in uscita: