



**UNIVERSITÀ DI PISA**

**Facoltà di Scienze Politiche**

Corso di Laurea Magistrale in Studi Internazionali

**TESI DI LAUREA IN ECONOMIA INTERNAZIONALE**

**LE MULTINAZIONALI IN AMERICA LATINA**

**LAUREANDO:** Giovanni COLZI

**RELATORE:** Professor Andrea MANGANI

Anno Accademico 2013 - 2014

# INDICE

<b>Introduzione</b>	p. 3
 <b>CAPITOLO PRIMO</b>	
<b>Le imprese multinazionali: determinanti ed effetti</b>	
1.1	Le multinazionali e gli investimenti diretti esteri p. 5
1.2	Le determinanti nella localizzazione degli IDE p. 14
1.3	Effetti degli IDE nei Paesi di destinazione e in quelli di origine p. 20
 <b>CAPITOLO SECONDO</b>	
<b>Le multinazionali in America Latina</b>	
2.1	Stato, economia e politica economica dell'America Latina contemporanea p. 34
2.2	L'inversione di tendenza: la nascita delle nuove multinazionali latine p. 65
2.3	<i>Multinationals e Multilatinas</i> : similitudini e differenze p. 78
 <b>CAPITOLO TERZO</b>	
<b>Case Study: le nuove multinazionali messicane</b>	
3.1	Breve storia del Messico, il NAFTA e gli IDE stranieri p. 88
3.2	Caratteristiche e strategie delle emergenti IMN messicane p. 96
 <b>Conclusioni</b> p. 106	
<b>Bibliografia</b> p. 108	

# INTRODUZIONE

Le imprese multinazionali costituiscono una componente fondamentale del processo di globalizzazione.

Capitali, tecnologie e conoscenze, opportunità di lavoro, varietà di prodotti e accesso ai mercati internazionali concedono alle multinazionali un notevole potere contrattuale nei confronti delle imprese minori e delle autorità nei paesi in cui investono, vantando un forte “appeal” nelle decisioni politiche ed economiche dei territori in cui operano. Queste sono soggette alla giurisdizione e alle leggi locali, ma al contempo sono legate a standard internazionali e riescono generalmente ad offrire condizioni di lavoro e qualità dei prodotti migliori rispetto alle imprese nazionali. Riescono così a ripartire i rischi su base mondiale e plurisettoriale, prevenendo e correggendo gli effetti negativi delle fluttuazioni del mercato internazionale.

Il primo capitolo costituisce un'introduzione al mondo delle multinazionali e concede una visione più ampia del contesto nel quale la loro attività si estrinseca, essendo le stesse un'espressione diretta degli investimenti all'estero dei paesi cui appartengono. La scelta di una determinata nazione nella quale penetrare e la tipologia di investimento sono il risultato finale di un'attenta valutazione del mercato. Molteplici sono le determinanti che concorrono a questa analisi, da ricercare prevalentemente nel costo dei fattori produttivi, ma soprattutto nella previsione di un positivo tasso di crescita e di sviluppo nel territorio scelto.

Successivamente vengono illustrati i molteplici effetti provocati dall'attività di queste imprese nei paesi in cui operano e in quelli di appartenenza; vengono descritti i cambiamenti che producono su occupazione, sui salari, sulla produttività nonché sulle relazioni tra i differenti soggetti economici.

Dopo questa prima parte introduttiva, l'elaborato si concentra sul continente latino americano, analizzandone brevemente la storia contemporanea per poi concentrarsi sulle politiche economiche attuate negli ultimi cinquant'anni.

Ricca di risorse, materie prime e di mercati promettenti, con i suoi 500 milioni di consumatori, questa terra rappresenta un territorio ambito e spesso conteso, testimone di fondamentali cambiamenti politici ed economici dal 1970 ad oggi. Dopo la seconda guerra mondiale gli Stati dell'America Latina perseguirono una strategia di sviluppo volta ad ottenere l'indipendenza economica per ottenere nuovamente una posizione di

rilievo nel commercio internazionale. Venne quindi imposto dai governi locali un lungo periodo di protezionismo e dirigismo; tuttavia dopo il periodo di recessione registrato dopo la metà degli anni cinquanta, divenne inevitabile aprire molte delle barriere imposte, permettendo l'ingresso e il successivo insediamento nel territorio di grandi imprese multinazionali.

Gli anni che seguirono furono così caratterizzati dall'ingresso di tali imprese nel territorio. Le aziende straniere, attraverso società controllate, non solo riuscivano ad aggirare le barriere commerciali, ma anche a sfruttare le "economie protette" al fine di conquistare le quote del mercato nazionale. La maggior parte delle realtà locali dovette cedere alla concorrenza e divenne oggetto di acquisizioni da parte delle aziende estere; al contrario altre, storicamente legate a i propri mercati, riuscirono ad espandersi oltre i propri confini alla ricerca di nuove opportunità, trasformandosi in *multilatinas*.

Per sopravvivere alla dura selezione del mercato le multilatinas hanno puntando sulla conoscenza del proprio mercato di appartenenza e sul know-how produttivo acquisito nel tempo; così, penetrando in mercati alternativi di paesi terzi, sono divenute a tutti gli effetti multinazionali.

Ed è proprio con la descrizione di queste nuove realtà appartenenti a paesi come il Brasile, il Cile ed il Messico ed il successivo confronto di queste con le multinazionali estere che si conclude la seconda parte dell'elaborato. La terza ed ultima parte viene invece dedicata allo Stato del Messico con un'ampia digressione sulle emergenti multinazionali messicane e sulla loro storia, meritevoli con la loro intraprendenza e con i loro successi di aver reso nuovamente grande questa nazione.

# **CAPITOLO PRIMO**

## **LE IMPRESE MULTINAZIONALI: DETERMINANTI ED EFFETTI**

### **1. LE MULTINAZIONALI E GLI INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI**

Le imprese multinazionali<sup>1</sup> costituiscono una componente fondamentale del processo di globalizzazione.

Secondo recenti dati delle Nazioni Unite i gruppi multinazionali oggi sono 82.000 per un totale di 810.000 filiali che complessivamente impiegano 80 milioni di persone, pari al 4% della forza lavoro mondiale.

Negli USA, nel settore manifatturiero, una persona su sette lavora per una filiale di una IMN ed in Europa tale numero sale fino ad una persona ogni 5, ricoprendo il 25% del totale ricavo manifatturiero in Europa ed il 20% dello stesso negli USA.

Il loro fatturato, inteso come valore totale delle vendite è stimato in 74.000 miliardi di dollari, mentre il valore netto della produzione aumenta a 16.000 miliardi di dollari, corrispondente al 25% del Prodotto lordo mondiale. Inoltre riescono a controllare due terzi di tutto il commercio mondiale di beni e servizi.

Il fenomeno delle imprese multinazionali, seppur tale termine sia relativo all'Età Moderna, può essere ricondotto agli antichi Sumeri all'interno della cui civiltà è possibile riscontare la presenza di entità commerciali organizzate impegnate su più territori o anche dalle imprese dei Medici che disponevano di filiali in tutta Europa.

Facendo così riferimento anche alla Trading Companies nate in seguito alla scoperta dell'America, nel 1860 David Lilienthal, per primo utilizzò il termine "multinazionale" individuando un'impresa che organizzava e coordinava attività al di fuori dei confini nazionali (Navaretti, Venables, 2006).

Secondo Giorgio Barba Navaretti, le IMN sono imprese che detengono una significativa partecipazione azionaria in un'altra impresa operante in un paese estero. In particolare, secondo le raccomandazioni dell'OCSE e del FMI, un'impresa estera può essere

---

<sup>1</sup> Le imprese multinazionali: da adesso in poi vedi anche IMN o MNE.

definita come controllata se un investitore estero controlla più del 50% dei voti spettanti agli azionisti o ha diritto di nominare o sostituire la maggioranza dei membri degli organi amministrativi, direttivi o di sorveglianza della società. Altrimenti, se gli investitori esteri possiedono tra il 10% e il 50% delle azioni aventi diritto di voto, può essere definita come società collegata.

Le IMN comprendono quindi sia le grandi corporation come IBM, General Motors, ma anche piccole aziende come il calzaturificio Carmens che occupa 250 lavoratori tra Padova e Vranja in Serbia (Navaretti, Venables, 2006).

Tuttavia, la differenza rispetto alle imprese nazionali, intendendo con tale appellativo imprese che producono in un solo paese, non si limita alla sola organizzazione geografica delle loro attività. Le IMN infatti sono generalmente più grandi delle imprese nazionali e godono di ingenti risorse rispetto a quest'ultime. Capitali, tecnologie e conoscenze, opportunità di lavoro, varietà di prodotti e accesso ai mercati internazionali concedono alle IMN un notevole potere contrattuale nei confronti delle imprese minori e delle autorità nei paesi in cui investono. Godono inoltre di un ampio potere di mercato e vantano un forte "appeal" nelle decisioni politiche, specialmente nei paesi in via di sviluppo.

Le IMN, in quanto grandi e molto mobili, riescono a trasferire attività tra i loro impianti a costi bassi, riuscendo a spiazzare talvolta le imprese nazionali, sia sul mercato dei beni che su quello dei fattori. Ciò è dovuto soprattutto alla minore soggezione a regole e vincoli delle imprese nazionali; riescono così a creare lavoro a livello locale, ma al contempo riescono rapidamente a distruggerlo, venendo percepite come "footloose", pronte ad andarsene alla prima avversità.

Tuttavia tali caratteristiche ci fanno percepire anche il rovescio della medaglia che consente alle IMN di essere attratte e corteggiate da tutti i paesi. Spesso la massa di prodotti standardizzati riesce ad apportare tecnologie, iniettare competenze e risorse finanziarie. Le IMN sono veloci e sensibili ai movimenti del mercato, riuscendo ad approfittare di nuove opportunità economiche, incrementando così la ricchezza nazionale del paese in cui si instaurano.

Sono soggette alla giurisdizione e alle leggi locali, ma sono legate a standard internazionali, offrendo spesso migliori condizioni di lavoro e qualità dei prodotti rispetto alle imprese nazionali; riescono così a ripartire i rischi su base mondiale e

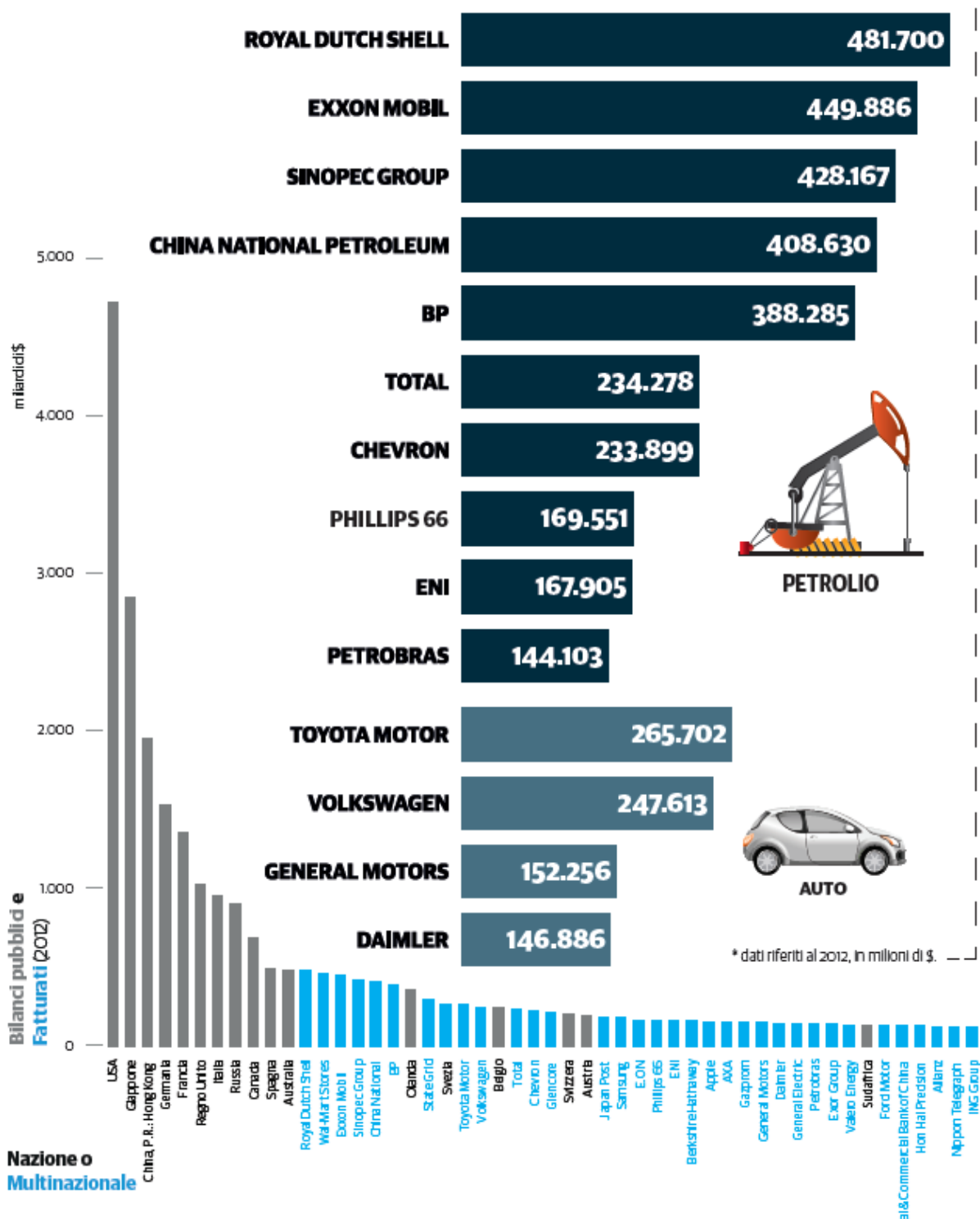
plurisettoriale, prevenendo e correggendo gli effetti negativi delle fluttuazioni del mercato internazionale.

**Figura 1.1: ripartizione per paese delle 200 maggiori multinazionali<sup>2</sup>**

Nazione	Ripartizione delle prime 10	Ripartizione delle prime 100	Ripartizione delle prime 200	Fatturati delle Top200	% sul fatturato delle Top200
USA	2	32	58	6.118.010	30,18
Cina	3	12	27	2.948.348	14,54
Giappone	1	10	26	2.260.108	11,15
Germania	1	9	18	1.737.705	8,57
Francia	1	8	16	1.510.073	7,45
Regno Unito	1	5	10	1.077.826	5,31
Olanda	1	2	4	743.307	3,66
Italia	0	4	5	585.299	2,88
Svizzera	0	2	5	491.504	2,42
Corea del Sud	0	2	4	425.285	2,09
Russia	0	3	3	349.473	1,72
Spagna	0	2	4	311.458	1,53
Brasile	0	1	3	272.142	1,34
Australia	0	0	3	190.750	0,94
Messico	0	1	2	184.115	0,90
India	0	1	2	159.948	0,78
Taiwan	0	1	1	132.076	0,65
Venezuela	0	1	1	124.459	0,61
Norvegia	0	1	1	124.382	0,61
Malesia	0	1	1	94.273	0,46
Thailandia	0	1	1	89.945	0,44
Lussemburgo	0	1	1	84.213	0,41
Indonesia	0	0	1	70.924	0,34
Regno Unito/Olanda	0	0	1	65.958	0,32
Danimarca	0	0	1	59.065	0,29
Austria	0	0	1	54.810	0,27
<b>Totali</b>	<b>10</b>	<b>100</b>	<b>200</b>	<b>20.265.455</b>	<b>100,00</b>

<sup>2</sup> Fonte: Unctad, *World Investment Report 2011*. In *La Crescita del potere delle multinazionali*, C.N.M.S, Pisa, 2013, p.5.

Figura 1.2: confronto tra fatturato delle top 25 multinazionali e il PIL di alcuni Paesi<sup>3</sup>

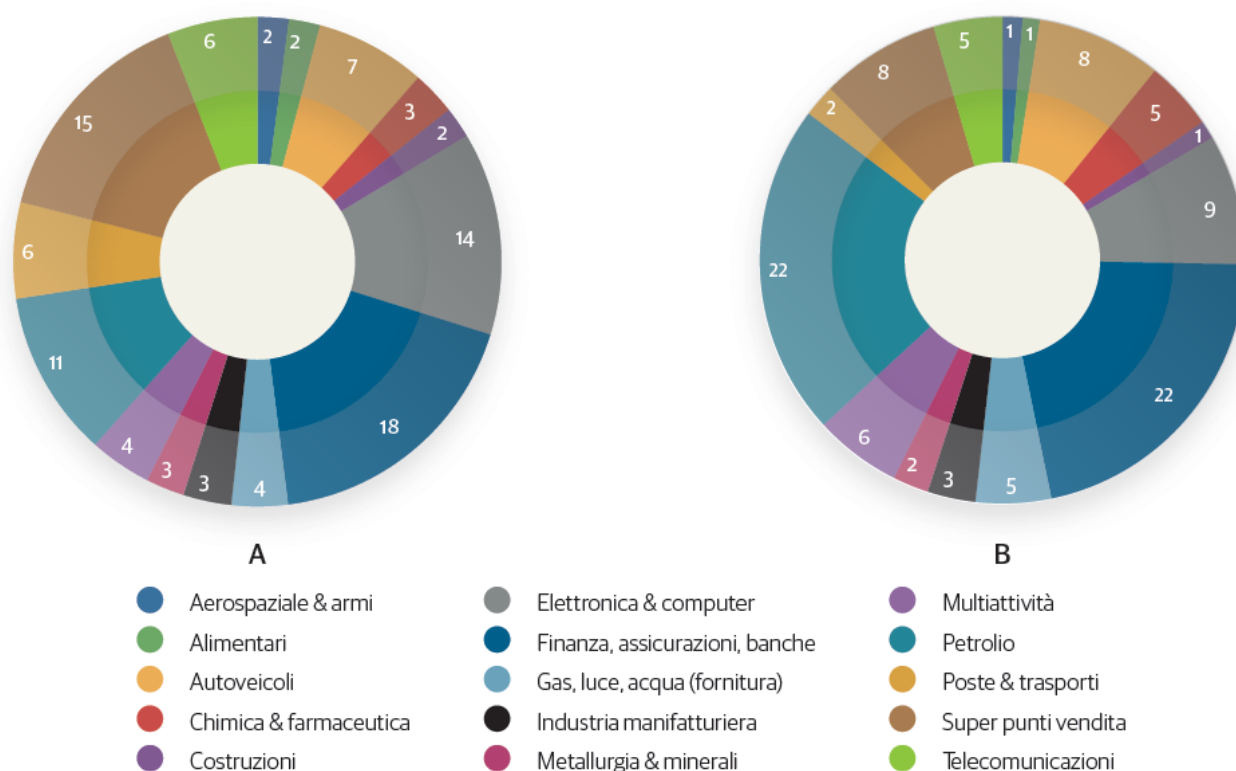


<sup>3</sup> Fonti: Fortune, *Global 500*, 2013 ed *International Monetary Fund*; in Riccardo Petrella, *La Crescita del potere delle multinazionali*, C.N.M.S, Pisa, 2013, p. 9.



Come notato nelle pagine precedenti le attività delle IMN possono essere misurate con dati di impresa, come il numero degli occupati e la dimensione del fatturato. Purtroppo questi dati sono raramente disponibili, spesso solo per un numero limitato di paesi e spesso non sono confrontabili a livello internazionale.

**Figura 1.3: Dipendenti (A) e Fatturato (B) per settore di attività delle maggiori multinazionali<sup>4</sup>**



Per questo occorre quindi, al fine di analizzare il peso delle attività svolte dalle IMN, considerare i dati relativi ai flussi di investimenti diretti esteri; questi sono flussi di investimenti effettuati dagli operatori in Paesi diversi da quello dove è insediato il centro della loro attività. Anche noti con la sigla IDE, gli investimenti internazionali volti all'acquisizione di partecipazioni 'durevoli' (di controllo, paritarie o minoritarie) in un'impresa estera (*mergers and acquisitions*) o alla costituzione di una filiale

<sup>4</sup> Fonte: Unctad, *World Investment Report 2011*.

all'estero (investimenti *greenfield*), che comporti un certo grado di coinvolgimento dell'investitore nella direzione e nella gestione dell'impresa partecipata o costituita.

Su di essi si basa la gran parte dell'analisi empirica delle multinazionali, in quanto misurano in maniera pratica gli investimenti fatti dalle imprese multinazionali per le transizioni economiche dirette all'estero, tra le quali può figurare ad esempio l'apertura di un nuovo impianto.<sup>5</sup>

Un IDE è definito dal FMI e dall'OCSE come “un investimento in un'impresa estera nella quale l'investitore estero possiede almeno il 10% delle azioni ordinarie, effettuato con l'obiettivo di stabilire un «interesse duraturo» nel paese, una relazione a lungo termine e una significativa influenza nella gestione dell'impresa.”

I flussi di IDE includono quindi il capitale sociale, gli utili reinvestiti e altri investimenti diretti di capitale. In altri termini, comprendono il finanziamento di nuovi investimenti, gli utili non distribuiti delle controllate, i prestiti interaziendali e le fusioni e acquisizioni transnazionali (Navaretti, Venables, 2006).

Al fine di percepire l'effettivo ruolo delle IMN nell'economia globale è interessante notare l'andamento negli ultimi anni dei flussi di IDE rispetto alle esportazioni e al PIL mondiale.

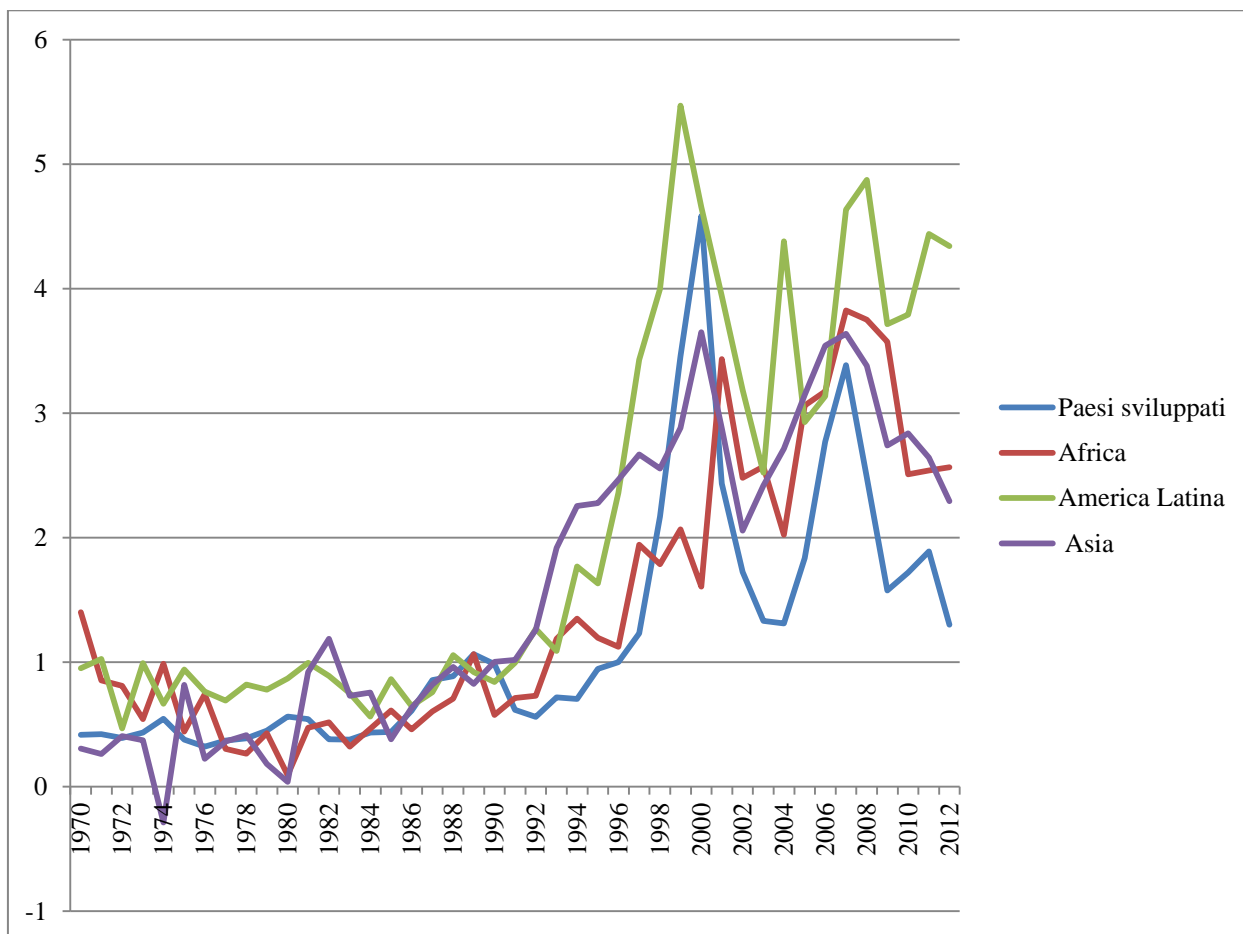
Inoltre per capire al meglio le aree del mondo in cui gli IDE si concentrano è utile osservare la figura 1.5 e la figura 1.6 che mostrano la distribuzione degli influssi mondiali di investimenti per area geografica di origine e per area geografica di destinazione.

Si può osservare come la maggioranza dei flussi si concentri in paesi industrializzati; tuttavia è rilevante la quota dei paesi in via di sviluppo e le economie in transizione, il cui valore si attesta intorno al 25-30% del totale fino al 1991, per poi registrare picchi fino al 40% , per poi diminuire nuovamente nei primi anni del 2000 in seguito alla crisi asiatica e all'inizio dei notevoli investimenti nell'Unione Europea.

---

<sup>5</sup> Il capitale diretto totale posseduto da non residenti in un determinato paese in ciascun anno costituisce lo stock di IDE.

**Figura 1.4: flussi di IDE in entrata in percentuale rispetto al PIL (1970-2012)<sup>6</sup>**

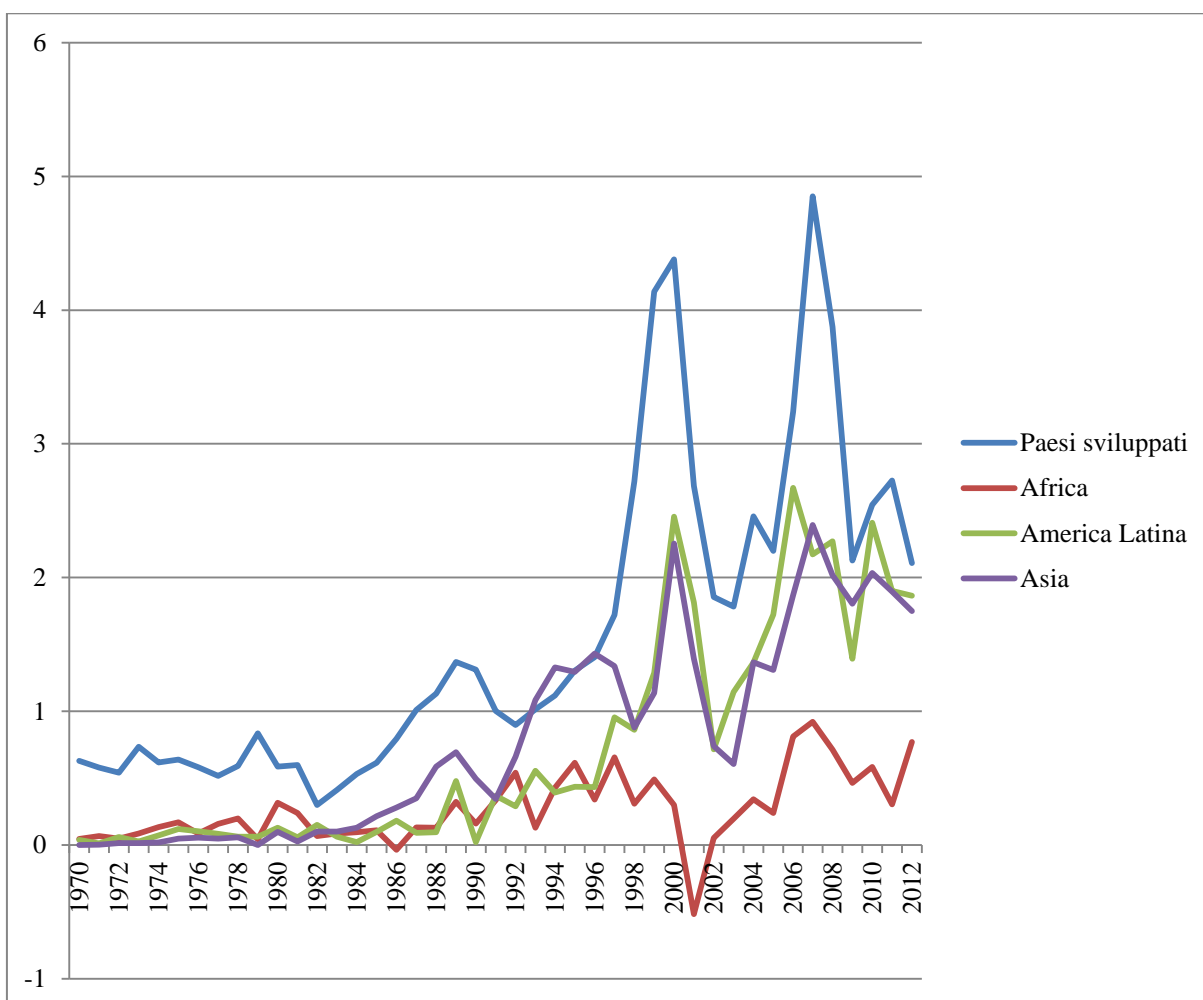


Saremmo quindi indotti a pensare che sia irrilevante parlare di investimenti diretti all'estero per i paesi in via di sviluppo dal momento che gli IDE sono in realtà destinati solo a pochissimi paesi quali Cina, India o qualche paese dell'America Latina tra cui Brasile e Messico.

Tuttavia per capire il peso che essi hanno occorre osservare il rapporto tra i flussi di investimento e il PIL dell'economia, ossia rispetto alla dimensione delle attività produttive nei paesi di destinazione.

<sup>6</sup> Tale grafico è stato elaborato con dati tratti dalle ultime statistiche UNCTAD disponibili, 2012.

**Figura1.5: aree di destinazione degli IDE in percentuale rispetto al PIL<sup>7</sup>**



Il grafico riporta il trend del rapporto flussi di IDE su PIL per le principali aree in via di sviluppo confrontandolo col trend relativo alla media dei paesi sviluppati. Si nota come negli ultimi anni il peso divenga elevato per aree quali l'America Latina e l'Asia dell'Est; la stessa Africa che in proporzione riceve ridotti flussi di IDE ha un rapporto tra investimenti e GDP più alto dei paesi industrializzati.

Tal fenomeno è rilevante soprattutto tra i paesi più poveri; notiamo che paesi come Laos o Nicaragua detengono un rapporto tra investimenti diretti esteri in entrata e investimenti lordi totali pari rispettivamente al 10% e al 31% che variano fino al 14% dell'Etiopia e al 22% dell'Uganda (Navaretti, Venables, 2006).

<sup>7 7</sup> Tale grafico è stato elaborato con dati tratti dalle ultime statistiche UNCTAD disponibili, 2012.

Ciò dimostra come nonostante l'importanza ed il peso marginale che essi occupano nella distribuzione mondiale degli investimenti esteri, tale flusso di risorse sia fondamentale per questi paesi che riescono a finanziare fino a un terzo dei propri investimenti fissi lordi. Questo evidenzia quindi come le attività multinazionali abbiano un peso importante sia per i paesi industrializzati che per quelli in via di sviluppo.

## 2. LE DETERMINANTI NELLA LOCALIZZAZIONE DEGLI IDE

Le attività delle IMN sono distribuite in modo non omogeneo nei vari paesi e il modello di distribuzione degli investimenti non è mai uguale ed è soggetto a continue variazioni. La possibilità di attrarre IDE e l'incentivo delle IMN ad insediarsi in un paese piuttosto che in un altro sono frutto di una serie di fattori talvolta difficilmente determinabili perché il risultato di molteplici cause concomitanti. Un esempio è l'ordinamento giuridico nazionale: un ordinamento che protegga i diritti di proprietà degli investitori esteri è sicuramente un aspetto positivo (Navaretti, Venables, 2006).

Spesso per attrarre le multinazionali molti paesi prevedono ingenti incentivi come sussidi diretti o sconti fiscali, riducendo così i costi fissi e operativi per la costituzione di una controllata stessa.

L'impatto dell'apertura internazionale sugli IDE dipende naturalmente dal tipo di investimento estero.

Nel caso degli investimenti orizzontali orientati al mercato locale, una riduzione delle barriere commerciali e, quindi, una maggiore apertura internazionale può avere un impatto negativo sugli IDE in quanto le imprese estere che servivano il mercato locale con produzione in loco, possono trovare più conveniente esportare i loro prodotti nel paese ospite. Va tuttavia notato come altri tipi IDE orizzontali possono essere influenzati positivamente nella misura in cui il processo di apertura commerciale, associandosi ad altre misure di liberalizzazione, determina un miglioramento del clima degli affari e delle aspettative di crescita economica di lungo termine.<sup>8</sup>

Normalmente si ritiene che gli incentivi fiscali offerti dal paese ospite possano accrescerne i vantaggi di localizzazione nei confronti di ogni tipologia di IDE. Tuttavia va notato come l'IDE di tipo verticale sia quello che può forse meglio rispondere agli incentivi fiscali in quanto, essendo più sensibile ai fattori di costo, ha una maggiore probabilità di essere "errante", indicato anche con *footloose* (Reganati, 2002).

Le imprese multinazionali possono reagire con una certa facilità a cambiamenti avversi che si verificano nel paese ospite spostando le loro attività produttive (o parti di esse) in relativamente intensive di capitale e quelle relativamente intensive di lavoro. Inoltre, gli

---

<sup>8</sup> Nel caso degli IDE di tipo verticale, essendo questi associati a scambi di prodotti intermedi e finiti da e verso il paese ospite, ci si può attendere che un regime commerciale più aperto ne aumenti il livello.

incentivi dati a gruppi di settori, selezionati preventivamente, possono portare a pressioni, da parte di altri settori, per ricevere simili agevolazioni.

Nel tempo, il proliferare di tali sistemi di incentivi può portare ad un sistema fiscale tanto complesso da determinare fenomeni di elusione ed evasione fiscale. Pertanto, se, da un lato, incentivi propriamente disegnati potrebbero attrarre gli IDE, dall'altro, la debolezza amministrativa ed istituzionale e la complessità della struttura degli incentivi potrebbero creare rischi di effetti distorsivi e limitare l'efficacia di questi strumenti.

Un esempio lampante è il caso dell'Irlanda, chiamata anche "tigre celtica", disposta ad offrire i più bassi livelli di tassazione in Europa costituendo così una porta d'ingresso al mercato europeo, in grado di attrarre ed esportare una forza lavoro molto qualificata e relativamente a buon mercato (Navaretti, Venables, 2006).

Tuttavia questa non è mai una condizione sufficiente affinché un paese possa attrarre investimenti in quanto deve essere correlata a disponibilità di forza lavoro, infrastrutture e all'accesso al mercato ed è quindi necessario che ogni impresa, interessata a investimenti in paesi emergenti o in via di sviluppo, stia in guardia dinanzi a incentivi che in realtà rappresentano solamente una scorciatoia per superare altri vincoli strutturali o una maschera di imponenti deficit.

Altri fattori importanti per gli IDE e la relativa distribuzione che tutte le imprese devono considerare sono i costi del commercio internazionale e le dimensioni del mercato in cui le IMN hanno intenzione di insediarsi.

In particolare se consideriamo i costi del commercio internazionale tra i quali figurano i costi di trasporto, la distanza e le barriere originate dalle politiche commerciali si nota come essi siano sostanziali, non solo per determinare o meno l'azione di investimento, ma anche per determinarne la tipologia. Infatti le IMN si trovano di fronte alla scelta tra due modi alternativi per servire un mercato estero, potendo scegliere le esportazioni e/o la vendita di società controllate estere.

Per quanto riguarda la distanza economica occorre specificare che essa è direttamente correlata al livello dei costi di trasporto. A tale proposito, mentre un IDE di tipo orizzontale orientato al mercato locale tenderà ad aumentare al crescere della distanza tra il mercato nazionale e quello estero, un IDE di tipo verticale export-oriented potrà essere scoraggiato dalla presenza di alti costi di trasporto.

Inoltre, la distanza tra mercato nazionale ed estero è strettamente correlata al livello dei costi di transazione connessi alla raccolta delle informazioni ed alla familiarità con le condizioni del mercato locale; pertanto è possibile immaginare che tale variabile eserciti un impatto negativo su ogni tipologia di IDE (Reganati, 2002).

È evidente quindi come le vendite di controllate estere diventino tanto più importanti in rapporto al commercio quanti più alti sono i costi commerciali. Questo è vero se si considerano i flussi aggregati, dominati dagli investimenti diretti esteri orizzontali (IDEO); invece quando è possibile individuare investimenti verticali (IDEV)<sup>9</sup>, si rileva come questi siano scoraggiati da costi commerciali più elevati in quanto aumentano il costo degli scambi di componenti tra unità produttive.

Un esempio è la creazione del mercato unico in Europa che ha ridotto i costi del commercio internazionale nella regione, favorendo anche la relativa espansione del mercato interno. Questo ha aumentato notevolmente l'attrattiva dell'Europa che è riuscita a ricevere investimenti da Usa e Giappone, contribuendo non solo all'aumento e all'espansione del proprio mercato, ma anche allo straordinario incremento dei flussi mondiali negli anni '90.

Se si considerano come variabili critiche per la distribuzione degli IDE i costi del commercio internazionale e le relative barriere tariffarie, è utile citare lo studio di Brainard, Markusen e Yeaple secondo il quale “viene analizzato l'effetto congiunto di una serie di variabili che tengono conto degli effetti dei costi di trasporto e delle barriere tariffarie e non tariffarie in ordine alla scelta di servire un determinato mercato attraverso esportazioni o vendite di controllate. Tali studi si basano su dati a livello di settore per gli USA e considerano le attività delle IMN USA nei mercati esteri e le attività delle IMN estere negli USA. Essi pervengono a un risultato comune, e cioè che la produzione delle controllate tende ad aumentare relativamente alle esportazioni con il crescere dei costi di trasporto e di altre barriere commerciali” (Navaretti, Venables, 2006).

---

<sup>9</sup>Gli IDE orizzontali hanno come obiettivo principale la penetrazione dei mercati; essi conseguono alla scelta di produrre in loco all'estero piuttosto che esportare e conducono sostanzialmente alla duplicazione all'estero delle attività di produzione.

Gli IDE verticali hanno invece come obiettivo principale la limitazione dei costi di produzione. Conseguono alla scelta di operare una frammentazione del processo produttivo, piuttosto che svolgere una produzione integrata nel paese d'origine. Conducono alla frammentazione del processo produttivo in più fasi, svolte in paesi differenti, e alla commercializzazione internazionale dei prodotti semilavorati.



Inoltre analoghi studi degli stessi autori, pervengono a risultati significativamente coerenti sul fatto che i costi di trasporto e i dazi doganali hanno effetti positivi sulla quota delle vendite estere totali (di imprese estere negli USA o delle imprese USA in paesi terzi) rappresentata dalle vendite di controllate. L'aggiramento dei dazi doganali («tariff jumping») come motivazione degli IDE è un'importante motivazione degli investimenti negli USA e nell'UE. Considerando flussi aggregati di IDE giapponesi sia nell'Unione Europea sia negli USA negli anni '80 emerge che gli IDE giapponesi in sono fortemente influenzati dalla rilevanza delle misure di protezione commerciale di quel paese e, in particolare, delle sue attività antidumping dimostrandosi molto sensibili sia alle effettive misure antidumping sia alla minaccia di tali misure. Essi hanno inoltre riscontrato che gli investimenti ex novo hanno un effetto negativo sulla minaccia di introdurre misure protezionistiche in futuro, e ciò implica che gli IDE giapponesi negli USA potrebbero aver attenuato il protezionismo contro le importazioni giapponesi.

In egual modo possiamo considerare l'influenza delle dimensioni del mercato sui flussi di IDE che sono sempre attratti dai grandi mercati che influenzano inevitabilmente le importazioni, le quali aumentano all'aumentare delle dimensioni del mercato ospite.

Ci si attende che tale variabile eserciti un ruolo positivo sulla produzione internazionale orizzontale orientata al mercato locale e su quella che si realizza in settori che producono beni non-commerciabili; un paese di grandi dimensioni offre infatti alle imprese multinazionali maggiori opportunità di sfruttare le economie di scala e, quindi, di ridurre i costi fissi per unità di prodotto.

La dimensione del mercato locale può essere importante anche per la produzione verticale di tipo export-oriented in quanto paesi più grandi possono fornire alle imprese maggiori opportunità di beneficiare di economie di scala esterne e di effetti di spillover.<sup>10</sup> Questo è particolarmente importante per le industrie hightech e per quelle che sono relativamente intensive di lavoro qualificato. Inoltre, paesi con un ampio mercato locale possono fornire alle imprese estere maggiori opportunità di potere realizzare strategie di diversificazione produttiva.

---

<sup>10</sup> Gli effetti di spillover possono agire nei confronti delle imprese locali del paese ospite. Venables ha presentato un modello teorico nel quale si mostra come le imprese preferiscano localizzarsi l'una vicina all'altra in virtù del fatto che tra loro esistono dei legami diretti sia "a monte" che "a valle". dimostrazione dipende dal fatto che gli investitori che si localizzano in un'area giudicata "buona" forniscono agli altri un segnale che può creare un incentivo a scegliere, per i loro investimenti, la stessa localizzazione.

Un secondo fattore di localizzazione connesso al mercato del paese ospite attiene al suo tasso di crescita. Un elevato tasso di crescita economica rappresenta una proxy dello sviluppo potenziale di un paese e, pertanto, si può assumere che paesi, con un tasso di crescita attesa più elevato tenderanno ad attrarre maggiori livelli di IDE.

Al di là dei fattori precedentemente descritti, l'elemento chiave che spinge una IMN a investire in un paese piuttosto che in un altro è il differente costo dei fattori.<sup>11</sup> Non è facile determinare con precisione l'effettiva "proporzionalità" tra i differenziali specifici e l'aumento di IDE, ma osservando l'ingente aumento degli investimenti regionali Nord-Sud negli anni '90 tra Usa e Messico o quelli tra l'UE e i paesi dell'Europa centrale e orientale lasciano intuire come vi sia un chiaro collegamento, stimolato soprattutto dal basso costo del lavoro o delle materie prime.

Il fatto quindi di poter sfruttare le differenze internazionali nei prezzi dei fattori, frazionando il processo di produzione su base geografica diviene una delle due distinte ragioni che portano alla decisione per un'impresa di investire all'estero, assieme al risparmio dei costi connessi al commercio internazionale che implica l'asservimento di un mercato attraverso una controllata.

Conseguentemente queste due possibilità individuano differenti predizioni sulle caratteristiche specifiche dei paesi che, a seconda delle proprie peculiarità, si vedranno coinvolti in IDEV o IDEO. Se è possibile godere di un costo del lavoro più basso, si riscontra un effetto positivo sugli IDE, soprattutto quelli di tipo verticale, la cui principale motivazione è quella di cercare una maggiore efficienza produttiva.

Un ulteriore potenziale fattore di localizzazione degli IDE è rappresentato dallo stock di infrastrutture pubbliche (strade, autostrade, porti e reti di telecomunicazioni) presenti nel paese.

È stato dimostrato che una maggiore dotazione di infrastrutture aumenta la produttività degli investimenti e riduce i costi di produzione. Le aree meglio dotate di infrastrutture di trasporto saranno maggiormente attrattive non solo perché queste facilitano gli scambi tra le stesse aziende ma anche perché le imprese che sono poco familiari con le

---

<sup>11</sup> Per fattori intendiamo soprattutto l'intensità di capitale, la quantità di lavoro qualificato, di R&S e di risorse naturali; questi assieme alle economie di scala, alla mobilità dei prodotti influenzano il volume della produzione estera. Ciò soprattutto perché influenzano il costo relativo di produzione e contribuiscono a creare differenze nel ruolo delle barriere commerciali e nella opportunità di localizzare la produzione vicino al Mercato.

condizioni di produzione locali possono preferire le regioni più sviluppate (Aschauer, 1989).

È stato fatto notare che il peso che gli investitori assegnano alla dotazione di infrastrutture dipende dalle specifiche caratteristiche dei settori nei quali essi investono. In particolare, le imprese che intendono esportare la maggior parte della loro produzione potrebbero essere meno interessate alle infrastrutture di quanto non lo siano le imprese che invece intendono servire il mercato locale (Reganati, 2002).

### 3. EFFETTI DEGLI IDE NEI PAESI DI DESTINAZIONE E IN QUELLI DI ORIGINE

#### 3.1 EFFETTI DEGLI IDE NEI PAESI DI DESTINAZIONE

Per i governi dei paesi che attraggono le IMN diviene essenziale cercare di individuare gli effetti che queste producono sull'economia e sulle imprese del paese ospite al fine di valutare quanto debba essere dedicato all'attrazione ed all'integrazione delle IMN estere nel proprio tessuto socio-economico.

La risposta dipende dal fatto che l'IDE, e la relativa presenza di un'IMN, generi o meno effetti complessivamente positivi.

A seconda che l'attività delle IMN influenzi direttamente oppure indirettamente le imprese e gli altri attori domestici, occorre distinguerli in effetti diretti e effetti indiretti. Gli effetti diretti sono circoscritti e più facilmente identificabili: nel caso di una iniziativa di tipo greenfield questi sono relativi al trasferimento netto di capitali nel paese ospite, alla creazione *ex novo* di capacità produttiva e dunque di posti di lavoro, al trasferimento di pratiche organizzative e skill manageriali superiori.

Qualora l'iniziativa sia di tipo *merger e acquisition* (M&A), cioè l'IMN acquisisca un'impresa domestica già operante sul mercato, l'impatto diretto è più complesso da definire ma risulta comunque circoscritto nell'ambito dei confini dell'impresa target: diversi studi empirici hanno mostrato, anche nel caso delle imprese italiane oggetto di acquisizione da parte di multinazionali estere a partire dagli anni novanta, sebbene nel breve termine si siano sentiti gli effetti di ristrutturazioni e conseguenti tagli occupazionali, nel medio termine si sono verificati ingenti incrementi nella produttività. Al contrario, gli effetti indiretti prevedono una casistica molto più ampia: il punto di partenza consiste nel riconoscere se le IMN utilizzano tecnologie superiori e nel chiedersi se queste possano esser trasmesse<sup>12</sup> investendo anche le altre imprese ed attori locali. Il concetto che sinteticamente raggruppa tali effetti è quello di esternalità, concetto che si riferisce ai benefici creati dalla presenza estera, e che non vengono appropriati né dall'IMN né dagli attori direttamente coinvolti nella stessa (es. lavoratori,

---

<sup>12</sup> Il termine utilizzato in economia è "spill over".

fornitori, ecc), ma dalle altre imprese e attori che popolano il settore e/o il contesto locale su cui insiste l'iniziativa estera.

Al riguardo sono nati recentemente modelli<sup>13</sup> che trattano in maniera analitica i vantaggi derivanti dalla concentrazione geografica delle attività economiche dovuti all'esistenza di effetti di agglomerazione. In particolare, vi sono tre ragioni che spiegano l'emergere di tali effetti: l'esistenza di spillover di conoscenza tra imprese; la maggiore disponibilità di fattori produttivi specializzati e le opportunità derivanti dalla esistenza di legami *a monte* ed *a valle* con imprese fornitrici ed imprese clienti. Se esistono queste tre condizioni, le imprese possono aumentare la propria efficienza localizzandosi vicino ad altre imprese e creando delle agglomerazioni industriali facendo sì che gli investimenti che si localizzano nell'area, abbiano un tasso di rendimento maggiore (Reganati, 2002).

Nel caso in cui tali esternalità si verificano, questo accade perché gli effetti della presenza di IDE e IMN si propagano sul contesto ospite tramite l'agire di meccanismi che vanno dall'imitazione dei concorrenti più efficienti, allo stimolo competitivo che innesca la ricerca di miglioramenti di efficienza, alla mobilità dei lavoratori e agli spinoff, alla creazione di relazioni (*linkages*) di tipo orizzontale e verticale da parte delle IMN estere con gli attori locali ed altre forme di cooperazione tra imprese.

È possibile riconoscere effetti positivi connessi a *imitation* e *demonstration effect*, per cui le imprese domestiche tendono ad imitare, tramite reverse engineering, spionaggio industriale e/o contatti di natura informale, quelle estere che, per definizione, sono più efficienti e produttive, oppure a *competition effect*, in base al quale le imprese domestiche sono stimolate da una sana competizione e ricercano dunque una maggiore efficienza, ad esempio i casi di *reverse engineering* in Giappone e in Corea.

Gli effetti indotti dalla competizione possono tuttavia essere anche negativi qualora, le aziende straniere distruggano la concorrenza locale (Piscitello, 2005). Tale effetto è noto con il nome di *market stealing effect*.

Un esempio nitido di ciò è quello dei produttori di bibite analcoliche di tutto il mondo che sono stati travolti dall'arrivo di Coca-Cola e Pepsi sui loro mercati nazionali, oppure quello dei produttori locali di gelati hanno sempre avuto la consapevolezza di

---

<sup>13</sup> Si fa riferimento a i modelli della Nuova Geografia Economica (Krugman e Venables, 1995, 1996)

non poter competere con i prodotti Unilever, in Italia col nome Algida (Piscitello, 2005).

In alternativa, come riportato nel libro di Navaretti, *Le multinazionali nell'economia mondiale*, questi meccanismi di trasmissione di *assets* possono avvenire al di fuori di una specifica transazione di mercato, sotto forma di esternalità che non generano alcun beneficio diretto alla MNE. Le esternalità possono verificarsi per moltissime ragioni e tali eventi non sono determinabili semplicemente perché sono conseguenze non previste di transazioni regolate da specifici contratti. Infatti, per molte transazioni di questo tipo è impossibile definire contratti in grado di tenere conto tutti i possibili fattori ed eventi che le caratterizzano (Navaretti, 2006). Ad esempio, in un contratto di fornitura di tecnologia un numero maggiore di informazioni rispetto a quelle previste dal contratto potrebbe transitare tra le due imprese. Oppure, le imprese nazionali che svolgono una fase di assemblaggio potrebbero imparare molto di più sui componenti e la tecnologia utilizzati di quanto non sia intenzione della MNE.

Tra gli altri effetti riscontrati si annoverano la *mobilità* dei lavoratori, e ancor più dei manager, tra le IMN estere e le imprese locali che possono pertanto beneficiare della maggior qualificazione e competenze professionali acquisite grazie ai programmi di formazione e addestramento seguiti all'interno della IMN.

Infine, quale ultimo meccanismo, citiamo l'importante creazione di relazioni con le imprese locali o *linkages*. Le IMN infatti possono entrare nella produzione di beni intermedi oppure nella produzione di beni finali. In entrambi i casi, se da un lato si determina un effetto di competizione con gli operatori locali, dall'altro vengono costruite/indotte delle relazioni sia con i fornitori sia con i clienti.

Tali relazioni, a loro volta, inducono effetti positivi sugli attori domestici; difatti, la maggiore domanda di input originata dalla presenza di IMN, ne causa una riduzione dei prezzi, il che a sua volta riduce i costi, aumentando quindi la produttività per tutte le imprese utilizzatrici degli stessi. Inoltre, la domanda di input da parte delle IMN concerne probabilmente input qualificati, il che ne aumenta anche la varietà, a beneficio anche delle imprese domestiche.

Gli effetti generati dalla presenza di IMN estere possono inoltre essere distinti a seconda che investano lo stesso settore in cui opera l'IMN (*spillovers intra-industry* o

*orizzontali*) oppure si propaghino lungo la filiera produttiva dell'IMN stessa (*spillovers inter industry* o *verticali*). In particolare, la maggior parte delle analisi empiriche testimonia effetti orizzontali prevalentemente negativi, dovuti al fatto che le IMN volutamente controllano l'ammontare di conoscenza che "tracima" a beneficio dei potenziali competitori, ed effetti verticali positivi, dovuti invece al desiderio di migliorare la produttività dei propri fornitori trasferendo loro conoscenze e tecnologie (Piscitello, 2005).

Soprattutto con riferimento agli IDE intrapresi nei paesi in via di sviluppo, gli investitori esteri sono soliti offrire ai propri fornitori assistenza tecnica, corsi di formazione e altri tipi di informazione.

Esiste ormai ampia e concorde evidenza che le imprese multinazionali utilizzano tecnologie superiori, sono più produttive e, pertanto, pagano salari più elevati (si parla di *wage premium*) rispetto alle imprese locali. Per rendersi conto della maggiore efficienza delle IMN rispetto a quelle nazionali, osserviamo la seguente tabella che riporta il risultato ottenuto negli ultimi anni da studi empirici del confronto tra le due tipologie di azienda.

**Figura 1.6: Filiali di IMN e imprese nazionali: chi è più efficiente?**<sup>14</sup>

RIFERIMENTO BIBLIOGRAFICO	PAESE, PERIODO	CHI È PIÙ EFFICIENTE?
Blomstrom e Wolff [1994]	Messico, 1970	IMN
Sjholm [1999]; Okamoto e Sjholm [1999]	Indonesia, 1980 e 1991; Indonesia 1990-1995	IMN in 26 settori su 28 IMN
Kokko, Zejan e Tansini [2001]	Uruguay, 1988	IMN
Haddad e Harrison [1993]	Marocco, 1985	IMN in 12 settori su 18
Chuang e Lin [1999]	Taiwan 1991	IMN
Ramstetter [1999]	5 paesi dell'Asia orientale per 15 -20 anni	IMN
Criscuolo e Martin [2002]; Griffith e Simpson [2001]; Harris [2002]; Harris e Robinson [2002]	Regno Unito, vari anni	IMN
Benfratello e Sembenelli [2006]	Italia	IMN

Per quanto riguarda il salario più elevato, nel Regno Unito è stato stimato che il premio sul salario medio nelle filiali delle MNE rispetto alle imprese nazionali varia dal 6 al 10%; in un confronto tra 11 paesi europei il premio varia da 11,3% in Italia ad 1,5% in

<sup>14</sup> Riportato in G.B. Navaretti, A.J. Venables, *Le multinazionali nell'economia mondiale*, cit., p. 115.

Svezia. Differenze ancora più forti sono state riscontrate nei paesi in via di sviluppo: circa il 30% in Venezuela e Messico e il 50% in Indonesia (Navaretti, 2006).

Le analisi empiriche si sono impegnate molto per capire se tali superiori livelli di salario inducano spillover positivi, nella forma di aumenti nel salario medio dell'intero paese e/o di simili incrementi anche nelle imprese domestiche, oppure negativi (caso quest'ultimo che si verifica se, ad esempio, le imprese estere drenano interamente la forza lavoro più qualificata, lasciando alle imprese domestiche soltanto i lavoratori meno qualificati). I risultati ottenuti sono piuttosto concordi nel ritenere che gli effetti siano più positivi che negativi, in considerazione anche del fatto che l'occupazione locale risente positivamente anche dei linkages verticali instaurati dall'IMN estera con i fornitori locali (Piscitello, 2005).

Altre ragioni sono legate al fatto che un impiego in una IMN possa essere percepito come meno stabile di uno in un'impresa domestica, che risulta pertanto preferita; inoltre, poiché l'IMN investe in formazione e training, mira a ridurre il turnover e la conseguente perdita di competenze che andrebbero a beneficio delle altre imprese verso cui si rivolge il lavoratore; infine, salari più elevati sono altresì motivati dal desiderio di attrarre i lavoratori migliori.

Dal punto di vista dei *policy makers*, in diversi paesi, soprattutto in via di sviluppo, leggi e regolamenti nei paesi di destinazione a volte discriminano tra i due tipi di imprese e impongono implicitamente o esplicitamente un diverso trattamento salariale con l'obiettivo di trattenere nel paese una quota maggiore del *surplus* generato dalle attività delle MNE.

Dal punto di vista dell'impresa invece un primo aspetto importante è la reputazione: per una multinazionale può essere importante dimostrare di offrire un trattamento particolarmente favorevole ai lavoratori locali. Questo favorisce le relazioni in senso lato dell'impresa nel paese ospite, ma anche la reputazione dell'impresa nei mercati, soprattutto dei paesi avanzati.<sup>15</sup>

Un altro motivo importante è che spesso le IMN devono mantenere *standard* lavorativi relativamente omogenei nei diversi paesi in cui operano, scontando solo in parte le condizioni di lavoro nel paese ospite. Spesso, infatti, soprattutto a livello di quadri e

---

<sup>15</sup> Si pensi quanto siano stata dannose per alcune MNE le scoperte che queste utilizzavano direttamente o indirettamente lavoro minorile o comunque che offrivano condizioni di lavoro non adeguate agli *standard* occidentali.



dirigenti, c'è molta mobilità tra le diverse sedi di una MNE. Inoltre, le MNE sono soggette, rispetto alle imprese nazionali, ad un problema di asimmetria informativa. Per attrarre i migliori lavoratori le imprese nazionali hanno probabilmente più contatti, conoscono meglio il mercato del lavoro. Le imprese multinazionali arrivano da fuori, non hanno una buona conoscenza del mercato del lavoro e quindi per attrarre i lavoratori più bravi offrono una remunerazione maggiore delle imprese nazionali.

Infine, c'è un problema di riduzione del *turn over* dei lavoratori e di dissipazione sul mercato locale delle conoscenze delle multinazionali. La mobilità dei lavoratori è infatti uno dei principali canali di diffusione tra imprese di conoscenze tecnologiche, procedure manageriali o contatti con i clienti. Dunque, in particolar modo quando svolgono attività caratterizzate da un forte contenuto tecnologico o da competenze particolari, per le MNE è preferibile pagare salari più elevati ed evitare che i propri addetti cerchino lavoro altrove (Navaretti, 2004).

Se le conoscenze e le tecnologie superiori delle IMN vengono parzialmente disperse nel contesto locale, questo deve rispecchiarsi nell'aumento della produttività degli altri attori locali. Come detto, questo può verificarsi sia grazie alla mobilità del capitale umano (le IMN dedicano molte risorse al training della propria forza lavoro, così che i lavoratori che lasciano l'azienda beneficiano le altre imprese in cui questi vengono impiegati e/o le eventuali nuove imprese, nel caso di spinoff) sia in virtù delle interazioni sociali tra individui addetti agli stessi compiti, se pur in organizzazioni differenti.

Aumenti di produttività possono tuttavia anche essere determinati dai linkages orizzontali e verticali. Specificamente, la richiesta di input specializzati da parte dell'IMN innesca dei linkages verticali e stimola l'introduzione di nuove varietà di input; a sua volta, l'introduzione di tali input innesca aumenti di produttività negli utilizzatori degli stessi; inoltre, la produzione di una più vasta varietà di beni intermedi può a sua volta consentire alle imprese locali di ottenere un vantaggio comparato nella produzione di beni finali più sofisticati.

Agli effetti positivi determinati dalla creazione di linkages si sommano tuttavia altri effetti, connessi ad esempio all'aumentata competizione nel settore e dunque negativi nel caso di spillover orizzontali, che determinano una risultante di forze il cui segno non è univoco.

Sulla produttività delle imprese locali l'evidenza empirica si è tradizionalmente rivelata piuttosto complicata, mostrando risultati contrapposti a seconda dell'unità di osservazione, della metodologia empirica e degli indicatori (produttività del lavoro e/o produttività totale dei fattori) utilizzati.

Gli spillover trovano terreno fertile quando il gap tecnologico tra imprese locali ed imprese estere non risulta eccessivo: in altre parole, le imprese locali devono essere in grado di assorbire quanto tracima dalle IMN in termini di conoscenze e tecnologie. L'evidenza empirica mostra infatti che gli spillover sono tanto maggiori quanto maggiore è il livello di R&S e l'istruzione della forza lavoro presso le imprese domestiche; analogamente, gli spillover risultano più efficaci quando incontrano un ambiente competitivamente vivace. Anche nel caso del nostro paese è stata dimostrata una relazione tra presenza di IMN estere ed incremento nella produttività delle imprese locali appartenenti allo stesso settore che risulta negativa nel breve periodo ma diventa positiva nel medio-lungo termine (Piscitello, 2005).

Altro aspetto fondamentale degli effetti degli IDE e delle IMN è l'impatto dell'IDE e della presenza di IMN estere sulle esportazioni delle imprese locali, sia dal punto di vista quantitativo, sia in termini di maggior varietà nel *mix* di prodotti e di mercati di destinazione.

Mediamente tale impatto risulta molto positivo: la presenza di imprese straniere consente agli imprenditori locali di acquisire conoscenza relativa ai mercati lontani, di valutare come funzionano i canali di distribuzione internazionale e, soprattutto, di accedere a estese reti produttive internazionali (*worldwide production networks*). Anche nel caso del nostro paese è stata dimostrata una relazione tra presenza di IMN estere ed incremento nella produttività delle imprese locali appartenenti allo stesso settore che risulta negativa nel breve periodo ma diventa positiva nel medio-lungo termine.

Le MNE possono anche aumentare il grado di concorrenza nei mercati di destinazione. Se questi non sono perfettamente concorrenziali, la loro presenza può indurre le imprese locali a ridurre i loro margini e a diventare più competitive.

Comunque, quest'effetto non è univoco in quanto bisogna tenere conto della tecnologia e della struttura dei costi dei settori in cui le imprese operano, portando talvolta alcune imprese nazionali meno efficienti ad uscire dal mercato.<sup>16</sup>

Un crescente ammontare di studi empirici, utilizzando i dati aggregati sui flussi di IDE, dimostra che questi accelerano la crescita del paese ospite (soprattutto nel caso di paesi in via di sviluppo) purché quest'ultimo disponga di un livello minimo di istruzione per il capitale umano (Navaretti, 2004).

Infine, vi è un ultimo aspetto importante relativamente al mercato del lavoro nel paese ospite. Le multinazionali sono spesso considerate più *footloose* delle imprese locali. In altri termini, l'occupazione in questo tipo di imprese è generalmente percepita come meno stabile, i posti di lavoro creati possono facilmente essere eliminati. Questa percezione si innesta in un problema più generale, se l'esposizione delle attività economiche a *shock* internazionali, sia attraverso il commercio che gli investimenti esteri aumenti la volatilità di *output*, occupazione e salari.

Per capire se effettivamente l'offerta lavorativa delle IMN sia meno stabile rispetto a quella nazionale occorre innanzitutto confrontare la diversa esposizione a *shock* di prezzo e di tecnologia, che possono avere un effetto negativo sull'occupazione.

Dato che le MNE operano in più mercati è più probabile che possano essere colpite da uno *shock*. D'altra parte, bisogna tenere conto di quanto gli *shock* siano correlati tra paesi. Se lo fossero, ovviamente il rischio di esposizione allo shock aumenta per le MNE. Ma se non lo fossero le MNE, l'esposizione è minore in quanto operare in più mercati permette di diversificare i rischi.

Inoltre, in seconda battuta, è necessario analizzare che le MNE e le imprese nazionali possono rispondere in modo diverso allo stesso *shock* di prezzo e tecnologia.

Per far ciò occorre tenere conto di quattro diversi fattori. Il primo è se c'è una relazione di complementarità o sostituibilità tra occupazione nel paese ospite e in altri paesi dove l'impresa produce. Per esempio, se c'è effettivamente sostituibilità, allora un aumento dei salari in un paese, diciamo in Cina ha effetti maggiori per le MNE che per le imprese nazionali, in quanto il lavoro cinese può essere sostituito con lavoro in altri impianti dove i salari non sono aumentati. Al contrario, se c'è complementarità, lo

---

<sup>16</sup> Ad esempio se vi sono economie di scala, la riduzione delle quote di mercato delle imprese nazionali le potrebbe spingere su un punto più elevato della loro curva di costi medi di quanto non fossero prima dell'arrivo delle MNE.

*shock* è limitato dal fatto che il lavoro cinese è solo una componente dei costi totali di un a MNE, per quanto l'aumento dei costi in Cina sia trasmessa anche alle attività in altri paesi.

Il secondo aspetto è che avendo meno interessi di un'impresa nazionale nel paese in cui operano, le MNE subiscono meno le pressioni sociali e politiche e hanno maggiore potere contrattuale quando negoziano con le autorità o i sindacati locali. A volte questa posizione di forza permette loro di ottenere condizioni migliori per quanto riguarda le assunzioni e i licenziamenti.

Un terzo aspetto riguarda il fatto che la domanda di lavoro dell'impresa è in realtà derivata dalla domanda finale dei beni dell'impresa. Di conseguenza, l'elasticità della domanda di lavoro è funzione dell'elasticità della domanda di beni finali. L'integrazione economica internazionale induce una maggiore concorrenza sui mercati dei beni che si traduce in una più forte elasticità della domanda. A livello di settore, come discusso in precedenza, la presenza delle MNE può fare aumentare la concorrenza nel mercato dei beni, facendo aumentare l'elasticità media della domanda per tutte le imprese che operano in quel mercato. D'altra parte, se i mercati non sono perfettamente competitivi e le MNE detengono una quota di mercato più grande delle imprese nazionali, la loro curva di domanda potrebbe essere più rigida che per le imprese nazionali. Infine, il quarto fattore è che le MNE potrebbero utilizzare un *mix* di *input* diverso dalle imprese nazionali con conseguenti effetti sulla domanda di lavoro. Per esempio, abbiamo visto che in molti casi le attività delle MNE sono a più alta intensità di *skills*.

Dato che la domanda di lavoro qualificato è generalmente più rigida di quella di lavoro non qualificato la domanda di lavoro media delle MNE sarà più rigida che per le imprese nazionali. Allo stesso modo, le MNE in genere svolgono attività a più alta intensità di capitale. Se la quota del lavoro sul totale dei costi di produzione è di conseguenza minore, anche l'elasticità della domanda di lavoro sarà più bassa.<sup>17</sup>

---

<sup>17</sup> L'evidenza empirica disponibile in questo ambito è limitata al caso del Regno Unito (Fabbri, Haskel e Slaughter, 2002) e di 11 paesi Europei (Barba Navaretti, Checchi e Turrini, 2003). Il risultato di questi lavori è che la predizione che le MNE siano più *footloose* delle imprese nazionali non ha riscontro empirico. In particolare, il secondo studio che confronta la domanda di lavoro di filiali di MNE e di imprese a capitale nazionale, dimostra che le MNE sono più veloci a rispondere a *shock* di domanda delle imprese nazionali, ma modificano meno la loro domanda di lavoro. Ossia, il numero di lavoratori che vengono assunti o licenziati in seguito ad una variazione dei salari o della domanda dei beni è minore.

In effetti, se è ragionevole sostenere che a parità di altre condizioni le MNE abbiano strutture operative più flessibili delle imprese nazionali, è evidente che anche per questo tipo di imprese esistono costi fissi di impianto che, oltre una determinata soglia, impediscono la mobilità tra paese e paese (Navaretti, 2006).

### 3.2 EFFETTI DEGLI IDE NEI PAESI DI ORIGINE

L'attenzione all'analisi dell'impatto dell'attività multinazionale delle imprese sul relativo paese di origine è più recente ma ha conosciuto soprattutto nell'ultimo decennio un forte impulso rispetto al passato.

La valutazione dell'impatto che gli IDE in uscita hanno sul paese d'origine si basa sull'analisi delle interrelazioni tra operazioni nazionali ed estere. A tale proposito si individuano due possibili tipi di interrelazioni: quelle di carattere finanziario e quelle di carattere produttivo. Le prime derivano dal fatto che, in presenza di risorse finanziarie scarse, gli investimenti realizzati all'estero possono competere con quelli nazionali; le seconde derivano dal fatto che gli IDE in uscita possono sostituire le esportazioni nazionali, oppure aumentare le esportazioni nazionali di prodotti intermedi e di componenti usate dalle imprese affiliate (Reganati, 2002).

Gli IDE in uscita possono influenzare il livello della produzione nazionale, dal lato finanziario, attraverso le relazioni esistenti tra gli investimenti nazionali e quelli esteri. In particolare, se esiste una relazione di sostituibilità, gli effetti dell'IDE sulla produzione e sull'occupazione del paese investitore saranno negativi.

In una situazione in cui l'accesso ai fondi propri è limitato ed il costo dei fondi presi a prestito aumenta con l'indebitamento, la decisione di investire all'estero può precludere la possibilità di investire nel paese d'origine, in quanto diversi progetti di competeranno tra loro per accedere ai fondi, relativamente meno cari, generati internamente. La decisione di investire risorse scarse all'estero, aumentando i costi finanziari dell'investimento nazionale, può pertanto ridurre la probabilità di effettuare investimenti nel paese nazionale e influenzare negativamente l'occupazione dell'impresa madre.

In particolare, la relazione tra l'attività produttiva all'estero delle imprese e l'occupazione interna al loro paese di origine è tra quelle che hanno suscitato maggiore interesse da parte degli studiosi.

È un fattore comune di tutta l'opinione pubblica la tesi secondo la quale le imprese che stabiliscono o espandono la produzione all'estero, in paesi a basso costo del lavoro, tendono a sostituire lavoratori presso la casa-madre con lavoratori presso le affiliate localizzate nei paesi ospiti. In particolare, le imprese attuano investimenti di natura

verticale, riallocando le attività produttive a più alta intensità di lavoro *unskilled* sui mercati a più basso costo della manodopera.<sup>18</sup>

L'incremento di efficienza associata alla nuova struttura della catena del valore può migliorare la competitività della casa-madre, allargare la sua quota di mercato, in patria e non, agendo positivamente sulla produzione e sulla domanda domestica di lavoro. Inoltre, si possono instaurare complementarità tra produzione all'estero e produzione domestica, anche grazie ai flussi commerciali con l'estero, soprattutto qualora la presenza *in loco* agisca da fattore che facilita la penetrazione commerciale sui mercati esteri.

Tuttavia gli effetti non si limitano a quelli precedentemente descritti, ma si espandono alla delocalizzazione verticale delle attività; questa può avere effetti non solo sull'occupazione presso la casa-madre dell'impresa investitrice o su altre sue affiliate, ma anche sul contesto di interazione di quest'ultima. Le relazioni di sub-fornitura e le esternalità generate localmente dalla domanda attivata dall'impresa multinazionale per *inputs* specializzati (quali beni, servizi, skills manageriali ed operativi) prendono parte a tale tipo di interazione.

Infatti, la produzione delle affiliate estere potrebbe indurre sull'occupazione domestica effetti sostitutivi, ad esempio nel caso essa provochi la cancellazione di precedenti relazioni di sub-fornitura *at home* e riduca la domanda locale di beni e servizi, oppure complementari, ad esempio grazie al rafforzamento delle esternalità generate dall'incremento della domanda locale di input specializzati, a sua volta dovuta all'eventuale miglioramento dell'innovazione e della competitività dell'impresa multinazionale (Piscitello, 2005).

In generale, l'interpretazione canonica prevede che, nel paese di origine dell'investimento, l'effetto dell'aumento della produzione all'estero in paesi a basso costo del lavoro sia nel senso della riduzione dell'intensità di lavoro della produzione. Al contrario niente si può affermare sulle conseguenze in termini di livello assoluto dell'occupazione domestica.

Gli IDE in uscita possono influenzare il livello della produzione nazionale attraverso le relazioni esistenti tra gli investimenti nazionali e quelli esteri. In particolare, se esiste una relazione di sostituibilità, gli effetti dell'IDE sulla produzione e sull'occupazione

---

<sup>18</sup> La conseguenza di tale processo è il mutamento della tipologia della produzione domestica che vede aumentare l'intensità di capitale e di lavoro high-skilled.

del paese investitore saranno negativi. In una situazione in cui l'accesso ai fondi propri è limitato ed il costo dei fondi presi a prestito aumenta con l'indebitamento, la decisione di investire all'estero può precludere la possibilità di investire nel paese d'origine, in quanto diversi progetti di investimento (esteri e nazionali) competeranno tra loro per accedere ai fondi, relativamente meno cari, generati internamente. La decisione di investire risorse scarse all'estero, aumentando i costi finanziari dell'investimento nazionale, può pertanto ridurre la probabilità di effettuare investimenti nel paese nazionale e influenzare negativamente l'occupazione dell'impresa madre. La presenza di restrizioni nel mercato internazionale dei capitali, di integrazione verticale ed di altre complementarità tra produzione nazionale ed estera può attenuare questo effetto (Reganati, 2002).

Vari meccanismi operano per un aumento dell'intensità del lavoro della produzione; a questa contribuisce sia la casa-madre dell'impresa multinazionale, sia il contesto di interazione di quest'ultima nel paese di origine. In particolare, l'espansione sui grandi mercati internazionali implica un aumento dei compiti di supervisione, coordinamento e controllo delle attività disperse geograficamente, un'estensione qualitativa e quantitativa delle funzioni di R&S, di marketing ed in genere di attività che sono principalmente centralizzate presso la casa-madre.

La conseguenza è un incremento del fabbisogno di lavoratori non direttamente impiegati in produzione e *high-skilled* presso gli insediamenti di origine dell'impresa multinazionale. Tale effetto potrà inoltre estendersi all'area economica di interazione della casa-madre, attraverso le esternalità generate da una rinnovata domanda di *inputs* specializzati e ad alto contenuto di lavoro qualificato. Infine, il livello assoluto dell'occupazione presso il paese di origine potrà essere incrementato grazie ad una serie di attività complementari indotte dall'IDE, più o meno compensative degli eventuali effetti di sostituzione tra produzione all'estero ed esportazioni dalla casa-madre.

La relazione tra IDE ed esportazioni costituisce uno degli argomenti più trattati dalla letteratura; dal punto di vista teorico, la relazione risulta piuttosto complessa, non è unidirezionale e dipende dalla tipologia e dalle motivazioni sottostanti la singola iniziativa di IDE. Mentre infatti investimenti verticali tendono a promuovere il



commercio<sup>19</sup>, al contrario investimenti di natura orizzontale inducono effetti di natura *trade-creating* o *trade replacing* e non è facile individuare a priori quale di questi avrà la meglio.

Sebbene l'effetto *trade replacing* sia quello più intuitivo, il commercio non risulta necessariamente rimpiazzato dalla produzione locale, in quanto possono generarsi anche effetti di tipo *trade-creating* per una serie di ragioni ed in un certo numero di modi: direttamente, se la parent company o i suoi fornitori domestici esportano componenti che verranno processati dall'affiliata estera, e altri prodotti complementari a quelli prodotti dalla sussidiaria che possano essere venduti in loco, oppure indirettamente, qualora la presenza dell'affiliata estera stimoli la domanda per altri prodotti provenienti dallo stesso paese (Piscitello, 2005).

Il terzo tipo di investimenti diretto all'estero, cosiddetto *rationalized* o *internationally integrated* è quello che mostra la relazione più complessa con i flussi commerciali. Infatti, nella misura in cui realizza una divisione internazionale del lavoro risulta *trade creating* (in termini sia di import che di export) per entrambi i paesi coinvolti, ma l'effetto netto risulta molto difficile da individuare (anche in relazione al fatto che, come visto, le implicazioni in termini di trade sono assai diverse a seconda della diversa forma di integrazione internazionale: l'integrazione verticale, per definizione, è associata con *intra-firm trade*, mentre l'integrazione orizzontale può essere associata ad *intra-firm trade* se le affiliate sono responsabili della distribuzione oltre che della produzione in loco, ma non in caso contrario).

L'evidenza empirica mostra che la relazione è comunque generalmente una relazione di complementarità e, anche nel caso di investimenti orizzontali, l'effetto positivo supera quello negativo.

---

<sup>19</sup> In particolar modo si fa riferimento alle esportazioni dal paese ospite, ma anche se pur in misura minore quelle del paese di origine.

# **CAPITOLO SECONDO**

## **LE MULTINAZIONALI IN AMERICA LATINA**

### **2.1 STATO, ECONOMIA E POLITICA ECONOMICA DELL'AMERICA LATINA CONTEMPORANEA**

#### **2.1.1 POLITICA ECONOMICA DELL'AMERICA LATINA**

L' America Latina è per molti aspetti una sconcertante regione del mondo. Più che una entità geografica questo sub continente si contraddistingue per molte caratteristiche comuni, non ultima una incredibile ricchezza e una terribile storia.

Quando i conquistadores misero piede nel nuovo continente cinquecento anni fa si imbattono in molteplici culture, da tribù di cacciatori–raccoltori a popoli di tipo sedentario, con una società altamente organizzata e tecnologicamente avanzata. Con l'arrivo dei sud europei le molteplici società indiane collassarono e i tre secoli di sottomissione agli imperi iberici soffocarono le popolazioni indigene. Quindi, alla caduta della monarchia spagnola vi era un miscuglio eterogeneo etnico e sociale che cercò la propria indipendenza. L'ultima fu proclamata dopo due ondate di rivolta all'inizio del diciottesimo secolo, così molte delle colonie nel centro e sud America si trasformarono una dopo l'altra in nuovi stati. Così la mappa politica della regione fu molto rimodellata e da allora è rimasta sostanzialmente invariata in confronto, per esempio, all'Europa.<sup>20</sup> Durante gli ultimi 180 anni non vi è stata una stabilità sufficiente tale da garantire agli stati di risolvere i loro problemi e i loro conflitti interni. Le venti repubbliche dell'America Latina sono state infatti scosse e tormentate dai loro tradizionali vincoli economici con i paesi più sviluppati. Fin dall'indipendenza in America Latina sono stati compiuti più di 370 colpi di stato.

---

<sup>20</sup> Infatti, tutti i regni sovrani fondati nel Sud America a partire dal 1820 ancora esistono. I loro confini comunque sono stati soggetti a maggiori cambiamenti a causa delle molte guerre combattute principalmente durante la seconda metà del 19° secolo. La storia politica dell' America centrale e dei Caraibi si è sviluppata piuttosto diversamente, influenzata da una forte presenza degli Stati Uniti.

Il centenario dell'indipendenza per molti dei paesi del territorio latino non fu un vero momento di gloria. La ricerca di una identità nazionale raggiunse un pieno successo; questo perché fin dall'inizio il tessuto sociale risultava privo degli ingredienti necessari allo sviluppo di un comune senso di cittadinanza. Le guerre combattute tra i governi militari tra loro confinanti non sono riusciti a salvare la precaria coesione esistente tra i differenti paesi, dal momento che alcuni conflitti sono degenerati in insurrezioni interne. Il vecchio ordine sociale è stato rinnovato con l'indipendenza: in un contesto caratterizzato da una forte egemonia europea e dal libero scambio, nei paesi latinoamericani, l'aristocrazia terriera acquisiva potere economico, sociale e politico inserendosi con l'esportazione dei propri prodotti nell'impennata internazionale degli scambi.

Fu la grande depressione a dare l'impulso decisivo per lo sviluppo di maggiori strategie autonome, dal momento che l'America Latina fu privata dei ricavi delle esportazioni per finanziare l'importazione dei prodotti industriali causando la disoccupazione di molti operai e artigiani. "Il brusco crollo dei prezzi delle materie prime, nonché il collasso del sistema commerciale multilaterale portò l'America Latina alla sostituzione delle importazioni con il protezionismo" (Cohen, 1998). Questa "teoria" chiamata anche *ISI* (import-substituting industrialisation) era basata su una nuova politica di sviluppo guidata da ideologie nazional-populiste, che proponevano il raggiungimento della piena indipendenza economica da paesi terzi ottenuta mediante la sostituzione di tutte le importazioni con programmi produttivi ed economici mirati all'autosufficienza e all'incremento delle esportazioni. Questi piani di sviluppo hanno caratterizzato la maggior parte degli stati emergenti che si ritrovarono costretti a contenere la bilancia dei pagamenti e a favorire l'industrializzazione, mediante la protezione tariffaria. Tuttavia tale ideologia fu all'inizio molto lontana dal costituire una vera e propria strategia. Infatti lo sviluppo interno basato su un piano economico ben definito fu teorizzato soltanto più tardi, negli anni cinquanta, da un gruppo di economisti. Il principale contributo a questa corrente di pensiero fu dato da Raul Prebisch, il padre dello strutturalismo che dimostrò come il processo del peggioramento degli scambi commerciali per le materie prime nel mondo fosse causato dalle differenze strutturali tra

paesi sviluppati e regioni in via di sviluppo.<sup>21</sup> Il suo modello prevalse anche nella seconda metà del secolo.<sup>22</sup>

Il suo principale strumento politico, l'*ISI*, venne sostenuto con forza dall'ECLA (United Nations Economic Commission for Latin America), che credeva fermamente in tale strumento per far uscire l'America Latina dallo stato di economia sottosviluppata nel quale versava.

La prima fase di *ISI* venne unita a una profonda riforma agraria; questa provocò notevoli cambiamenti per le società latino americane. Grazie alla crescita dell'economia pubblica si formavano nuove influenti classi urbane e parallelamente le vecchie oligarchie che traevano profitti dal commercio soprattutto delle importazioni, persero terreno. Nel frattempo alcune industrie private beneficiarono del controllo dello Stato mentre molte delle aziende straniere sul territorio vennero spesso sottoposte ad esproprio e a nazionalizzazione. Il successo del potente apparato statale e il suo programma di auto sviluppo economico sembrò portare i primi frutti sperati: allontanandosi dalla divisione internazionale del lavoro i paesi latino americani sembrarono aver trovato una strategia di sviluppo che li aiutava a trovare l'indipendenza economica e simultaneamente a creare le premesse sociali necessarie per la costruzione di una nazione di cui erano stati carenti.

Dopo la seconda guerra mondiale si percepiva l'importanza di recuperare il commercio internazionale perso negli anni di guerra; tuttavia alcuni importanti paesi della regione subirono in questo periodo pesanti contraccolpi per la propria economia e per i propri mercati. Tale periodo di difficoltà viene evidenziato come una seconda difficile fase dell' *ISI*. I principali sintomi furono l'aumento del deficit della bilancia dei pagamenti, la sopravvalutazione delle monete nazionali e un ulteriore deterioramento degli scambi commerciali. Internamente l'industrializzazione aveva raggiunto un livello dove per progredire ulteriormente occorrevano maggiori conoscenze tecnologiche e grandi

---

<sup>21</sup> L'Argentina sostenne che l'America Latina stava soffrendo di un declino a lungo termine del relativo prezzo dei materiali greggi rispetto ai prezzi del manifatturiero importato dai paesi sviluppati. Vale la pena ricordare come anni dopo abbia considerato il modello un fallimento: "Una sana forma di concorrenza interna non è riuscita a svilupparsi senza compromettere una produzione efficiente". United Nations, *Towards a Dynamic Development Policy for Latin America*, New York, 1963.

<sup>22</sup> Il passaggio ad un modello centrale di sviluppo fu diverso da paese a paese sia per le tempistiche che per le modalità. In Perù ed Ecuador per esempio i progetti "sviluppisti" apparvero gradualmente negli anni cinquanta e qualche passo avanti venne fatto più tardi con gli interventi militari. "Alla fine degli anni sessanta il liberalismo economico ebbe pochi sostenitori. Come il tutto il resto della società, i militari si convinsero che lo Stato dovesse assumere un ruolo di spinta per modernizzare e sviluppare l'economia".

investimenti. Diversi paesi si ritrovarono al punto di non poter “stimolare” il mercato con nuovi beni di consumo per la mancanza di adeguate strutture produttive. Allo stesso tempo per gli stati deboli alcuni mercati si rivelarono molto piccoli per consentire di aprire una linea di produzione di specifici prodotti. L'unico modo di mantenere vivo il progetto fu tornare a servirsi di capitali e tecnologie straniere; il protezionismo subì così un attenuamento.<sup>23</sup> Durante l'integrazione regionale degli anni sessanta si pensò di permettere ai paesi latino americani di godere di più ampi mercati ed economie di scala, incrementare il commercio intra-regionale. Ossia si cercò di applicare il modello *ISI* tra gli stessi paesi del continente. I principali tentativi furono la Latin American free trade association (1960), la Central American Common market (1960), la Caribbean free trade association (1968) e la Andean group (1969).

Lo sviluppo economico, dopo la metà degli anni cinquanta, fu così caratterizzato dalla presenza di multinazionali sul territorio che avevano stabilito accordi di politica economica nonché produttivi rapporti commerciali. Attraverso società controllate le aziende straniere non solo riuscivano ad aggirare le barriere commerciali, ma anche a sfruttare le “economie protette” per conquistare quote del mercato nazionale. In assenza di un'adeguata concorrenza locale le compagnie riuscivano a mantenere massimi i profitti mantenendo bassi i costi di produzione. Aziende autoctone nate autonomamente in situazioni prossime al monopolio, preferivano l'impiego massiccio di tecnologie obsolete dei paesi industrializzati per ottenere un immediato contenimento dei costi, con confortanti margini di profitto<sup>24</sup>; inoltre i teorici della dipendenza puntavano all'uscita della ricchezza prodotta localmente attraverso attività transnazionali (Cardoso, Faletto, 1979).

Alla fine, per compensare alti deficit commerciali, riuscire ad ottenere una maggiore mole di capitale straniero fu una premessa necessaria per il funzionamento del modello *ISI*, ormai lontano dall'iniziale obiettivo di una strategia economica esaltante le capacità della produttività nazionale come spiegato nella teoria della dipendenza spesso attribuita

---

<sup>23</sup> L'attenta protezione di tariffe e quote ostacolò le importazioni, ma il calo degli scambi di valuta straniera contribuì all'apprezzamento delle valute nazionali tanto da mettere una severa tassa aggiuntiva sulle esportazioni. Inoltre le imposte sulle merci intermedie danneggiò l'esportazione di quelle attività che usavano tali merci. Un primo passo verso la liberalizzazione del commercio fu quindi la neutralizzazione di questi pregiudizi anti esportazione.

<sup>24</sup> Ci sono molti esempi famosi in Brasile, Messico e Argentina di industrie straniere che producevano beni da lungo tempo scomparsi nei mercati dei paesi sviluppati. I più emblematici vengono dall'industria dell'auto. In Messico il modello Bug della Volkswagen smise di essere prodotto a Puebla nel 2003. La sua prima apparizione risaliva all'epoca del Terzo Reich.

a Fernando Cardoso alla fine degli anni sessanta.<sup>25</sup> Con la teoria della dipendenza molti intellettuali e attivisti interpretarono la precaria situazione dell'America Latina come una nuova forma di sottomissione degli stati periferici a quelli centrali in un sistema mondiale guidato dal capitalismo.

Per evitare di diventare soltanto “manager degli interessi stranieri” la sola possibilità di sviluppo dell'America Latina era uscire dal capitalismo rompendo la catena che legava inscindibilmente i paesi ricchi a quelli poveri. Per questo il principale bersaglio di tutte le critiche fu l'interno: l'anello debole della catena risultò lo Stato.

I modelli protezionisti e interventisti che avevano esercitato la loro influenza in forme diverse per mezzo secolo, avevano migliorato in generale la performance economica. Fra il 1950 e il 1980 il tasso medio di crescita annuale delle regioni raggiunse il 5,5%, superiore ai tassi del mercato europeo. Nonostante questo i problemi strutturali diventarono ancora più evidenti. Molti dei paesi Latino Americani erano afflitti da un alto tasso d'inflazione mentre i rispettivi governi erano impegnati a fronteggiare le croniche difficoltà della bilancia dei pagamenti e i pressanti oneri dell'aumento del debito pubblico (James, 1998). Con una scarsa opportunità di lavoro e una persistente distribuzione disomogenea del reddito l'urbanizzazione divenne sinonimo di impoverimento per gran parte della popolazione. Si esaurì quindi la spinta dell'industrializzazione orientata ad uno sviluppo prettamente interno.

Infine la crisi del debito dei primi anni ottanta fu fatale al modello ISI e mentre il subcontinente se proseguiva con timide politiche economiche, le economie industrializzate stavano iniziando a porre maggiore attenzione alle buone performance degli stati del sud-est asiatico. L'America Latina fu così esclusa dal mercato finanziario internazionale.

La devastante crisi del debito del 1982 fu di natura interna, sebbene combinata con fattori esterni come i repentini cambiamenti a breve termine delle generali situazioni economiche. L'intera regione aveva un debito di 430 miliardi di dollari, circa 1000 dollari pro capite, considerando una media GDP di 2000 dollari per persona. Esternamente il costante aumento del costo del petrolio contribuì all'intensivo afflusso del credito privato a basso costo, già disponibile dalla deregulation monetaria del mercato mondiale avvenuta nel 1973. Questo trend cessò a partire dal 1980,

---

<sup>25</sup> La versione inglese del loro lavoro, *Dependency and Development in Latin America* fu pubblicata dieci anni dopo la versione spagnola.

principalmente a causa del drastico aumento dei tassi d'interesse negli Stati Uniti; ciò fece sì che si invertissero i flussi di capitale, arrivando ad un alto valore del dollaro. Questa sequenza di eventi fu seguita dalla discontinuità dei pagamenti del debito da parte dei principali debitori quali Messico, Brasile, Argentina e Venezuela. La svalutazione, l'inflazione e la fuga di capitali contribuirono a far sprofondare ulteriormente la regione nella depressione economica.

Nel contesto del disordine economico che riguardò tutta la regione si fece strada il neoliberalismo. Nonostante il termine potesse allora sembrare nuovo, il contenuto della politica non lo era affatto. Diversi paesi Latino Americani avevano sporadicamente provato ad applicare il monetarismo, riuscendoci, soltanto limitatamente soltanto dopo la crisi del debito, quando i governi iniziarono ad applicare più sistematicamente interventi programmati per l'economia.

Diverse ragioni, nazionali e internazionali, furono responsabili della graduale svolta economica intorno agli anni settanta, aldilà del già citato discredito del modello *ISI* e la drammatica situazione del debito nei primi anni ottanta. Tra tutte le motivazioni ricordiamo l'insoddisfazione verso le economie Keynesiane e verso governi conservatori in paesi guida come la Gran Bretagna e gli Stati Uniti; un relativo aumento dell'influenza delle istituzioni monetarie internazionali (IMF, World Bank) in contrasto con organizzazioni tradizionali sensibili all'influenza di Stati terzi (ILO, UNCTAD); l'influenza scientifica della scuola di Chicago; l'ascesa al potere di regimi militari recettivi delle politiche neoliberali ed infine i difficili rapporti in affari tra i soggetti pubblici e quelli privati.

Sollevarlo il governo dal proprio intervento nell'economica poteva soltanto migliorare la situazione dei paesi latino americani, liberandoli da pesanti misure interventiste e da strumentali politiche economiche. "Gli anni sotto il controllo statale vanificarono lo sforzo delle singole attività produttive, favorendo uno Stato predatore in combutta con gruppi potenti e privilegiati" (James, 1998). Insieme alla prospettiva negativa dello Stato come attore economico, si diffuse l'opinione che i mercati fossero in grado di autoregolamentarsi e che i fallimenti del mercato assumessero un'importanza relativa in confronto ai pessimi risultati degli interventi statali.

Questa ottica si rispecchiava nelle riforme politiche introdotte con Bretton Woods. Contemporaneamente vennero introdotte misure di stabilizzazione per una riforma

economica basata su politiche che prevedevano la liberalizzazione del commercio e la privatizzazione delle imprese statali. Dal 1990 il Washington Consensus<sup>26</sup> si fece carico di questo progetto; mentre le misure di stabilizzazione dovevano interrompere il ciclo vizioso dell'inflazione nel breve periodo, i processi di riforma conseguentemente attuati avrebbero dovuto porre fine all'inefficienza sistemica dell'economia (Fishlow, 2000).

Nonostante la crisi del debito, la scossa ai mercati finanziari globali e le conseguenti pressioni dalle istituzioni finanziarie internazionali spinse molti dei paesi latino americani verso l'adozione coatta di alcune riforme economiche. L'applicazione della cosiddetta "terapia shock" che implicava un'economia di austerità non giovava all'immagine dei leader politici, i quali temevano la reazione popolare ed il parere sfavorevole del mondo degli affari; la situazione interna giocava ancora un ruolo importante nelle scelte dei governi in materia di politica economica.

Consequentemente furono esaminate svariate possibilità che portarono anche a "programmi shock" come quelli intrapresi in Brasile e Argentina a metà degli anni ottanta. "L'America Latina negli anni ottanta divenne uno straordinario laboratorio di sperimentazione di economia politica producendo una variegata gamma di risultati" (Weeks, 1995).

Il tentativo di alcuni di continuare con un approccio graduale si rivelò un fallimento, innegabilmente l'applicazione di un mix fra un tipo di politica Keynesiana e riforme rigide riforme da parte dei governi non fecero altro che aggiungere inconsistenza alla politica economica dello Stato. I falliti tentativi dei programmi statalisti per domare l'inflazione senza misure di austerità, aggravarono le condizioni dei paesi con iperinflazione e profonde recessioni, spianando la strada verso l'alternativa di adeguamento strutturale sostenuto dal Fondo Monetario Internazionale.

Comunque per i governi latino americani il neoliberalismo e le relative misure correttive apparivano la sola alternativa possibile per trovare una stabilità macroeconomica e per essere inseriti nuovamente nell'economia mondiale. Eppure questa posizione significava un notevole cambiamento nella strategia di sviluppo; la

---

<sup>26</sup> L'espressione *Washington Consensus* è stata coniata nel 1989 dall'economista John Williamson per descrivere un insieme di 10 direttive di politica economica che egli considerava come il pacchetto standard da destinare ai paesi in via di sviluppo che si trovassero in crisi economica. Queste direttive erano promosse da organizzazioni internazionali con sede a Washington D.C. come il Fondo Monetario Internazionale, la Banca Mondiale e il Dipartimento del Tesoro degli Stati Uniti d'America. Tali direttive includevano riforme nella stabilizzazione macroeconomica, l'apertura agli investimenti e alle attività commerciali e l'espansione del mercato nell'economia del paese.



scelta di applicare misure liberali rappresentò un cambiamento dalla protezione dell'influenza economica esterna verso un'immediata e quasi totale immersione nella competitività dell'economia mondiale.

A tal proposito molti hanno sottolineato come l'integrazione nel mercato globale dovrebbe essere adeguata alle possibilità e alle necessità del paese: “la scelta non è fra una libera integrazione commerciale nel mercato mondiale e la dissociazione, ma fra una serie di opzioni che determinano l'estensione sia qualitativa che quantitativa per cui le fluttuazioni nei mercati mondiali saranno trasmesse all'economia interna” (Weeks, 1995).

Secondo la maggioranza, la liberalizzazione commerciale avrebbe dovuto incoraggiare lo sviluppo degli Stati e avrebbe condotto a un'efficiente industrializzazione per l'export che avrebbe gradualmente sostituito i precedenti settori non commerciali inefficienti. Come argomentazione di difesa alcuni affermavano che la liberalizzazione del commercio portasse indietro i paesi in via di sviluppo, verso un tipo di relazione metropoli-colonia, condannando così i paesi ad essere in competizione con i loro vicini egualmente sottosviluppati per la vendita di beni primari relativamente a buon mercato sul mercato mondiale. Questo con il costante deterioramento dei termini commerciali a causa dell'allargamento del divario sul valore aggiunto.

Gli IDE spesso favoriti dai programmi di privatizzazione dei governi, hanno indotto come conseguenza un incremento della denazionalizzazione dell'economia, soprattutto in termini di proprietà. La deregolamentazione dei mercati del capitale, insieme ad una fluttuazione delle valute e alla dipendenza dai capitali stranieri, provocarono “una virtuale perdita delle capacità di tutti i più grandi paesi dell'America Latina a perseguire politiche di indipendenza monetaria e fiscale”.

In effetti la liberalizzazione del mercato del capitale ha avuto l'effetto di ridurre ai minimi termini il ruolo dell'America Latina centrale; la “raccolta di capitale” ha spesso indotto un'alta crescita dei tassi ma anche crisi costose principalmente nei paesi emergenti (Bollettino FMI, Giugno 2003).

L'applicazione delle idee neoliberali causò una maggiore perdita di autonomia degli Stati latino americani in termini di economia politica. L'esito, con il cambiamento da strutturalismo a monetarismo e con la denazionalizzazione degli interventi politici, non fu premiato come ci si aspettava da un miracolo economico finanziato dagli

investimenti stranieri e da una crescita trainata da una fiorente esportazione. I tassi di crescita rimasero troppo bassi per far uscire i paesi dalla stagnazione economica.

Mentre nella maggior parte dei casi le misure di stabilizzazione contribuirono con successo a portare l'inflazione sotto numeri a due cifre, i risultati delle riforme erano stati molto meno incisivi. L'austerità trascinò le recessioni più a lungo e la crescita sperata, nonostante alcuni miglioramenti, non si verificò.

I sostenitori delle riforme, dalla loro, andrebbero certamente alla ricerca delle ragioni dei risultati deludenti non tanto sulla sostanza delle riforme politiche, quanto sulla loro applicazione. È vero che alcuni governi ebbero difficoltà dovute alle conseguenze dell'applicazione dei loro programmi di riforma a causa di pressioni interne e molti argomentano che “quei paesi che hanno messo in atto più riforme hanno fatto meglio di quelli che ne hanno messe in atto di meno”. Ma tali voci concordano sul fatto che “le stesse riforme sono state incapaci di eliminare alcune radicate debolezze dell'America Latina, sia sul fronte politico che economico” (Cordey, 2005).

Il fatto che i tassi di crescita media negli anni novanta fossero rimasti ben al di sotto dei livelli degli anni sessanta e settanta è solo un aspetto della situazione sociale ed economica interna. A metà anni novanta i redditi medi reali erano meno del 40% di quelli degli anni ottanta; la povertà non aveva registrato un accettabile miglioramento in termini relativi dall'inizio degli anni ottanta, mentre rispetto ai 70 milioni di poveri del 1980 se ne calcolavano 200 milioni nel 1997 e quasi metà di loro vivevano in condizioni di estrema povertà.

A causa dei mediocri risultati sui fronti economici dei paesi dell'America Latina e delle loro situazioni sociali, le discussioni post-Washington Consensus affiorarono già nei primi anni novanta. I “gradualisti”, dimostratisi ostili alle drastiche misure correttive, videro confermati in quei risultati insoddisfacenti i loro timori, confermati dal modello economico. Al contrario molti dei seguaci delle economie neoclassiche, oltre alle istituzioni internazionali, cercarono una giustificazione in fattori non economici.<sup>27</sup>

Questo atteggiamento ha portato alla proposta di una seconda fase delle riforme, spesso associate agli abituali discorsi sulle misure del libero mercato. Questa è stata più

---

<sup>27</sup> Analizzando L'Inter-American Development Bank 1997 Report, viene sottolineata una contraddizione fra i supplementi energetici per il rinforzo del mercato e dei suoi protagonisti privati e le deboli argomentazioni con le quali si trattavano altri fattori non sistemici come l'educazione, per le forti disuguaglianze economiche e sociali (Cordey, 2005).

orientata alla società, riferendosi a questioni istituzionali e di governance, includendo allarmanti problemi come la riduzione della povertà.

Questo tipo di discorso è stato ampiamente usato dalle principali organizzazioni internazionali come la Banca Mondiale, l'IMF o il WTO. Al di là delle spiegazioni implicite sul perché dei fallimenti delle economie per lo sviluppo in America Latina queste appendici limarono la credibilità del già criticato Washington Consensus. Le riforme politiche però non furono generalmente messe in discussione, come nemmeno le varie fasi delle riforme (Weeks, 1995).

Il dibattito tra i politici, tecnocrati e intellettuali riguarda sia l'America Latina che tutte le altre popolazioni del mondo interessate dallo sviluppo economico. In questo contesto le società latino americane che hanno sperimentato l'austerità indotta dalle nuove politiche economiche sono apparentemente ancora favorevoli a politiche di libero mercato.

Oltre alla mancanza di una alternativa valida, è emersa la limitata capacità dello Stato, la volontà delle élite tecnocratiche di aderire al programma, così come le pressioni internazionali e la dipendenza dal capitale straniero.

Alle fine, al di là dell'attuazione di un modello di sviluppo adeguato, la funzione della concentrazione del potere è sempre rimasta un elemento centrale delle società latino americane. Quasi sempre durante i periodi di interventismo statale o liberismo economico il potere, la ricchezza e i mezzi di produzione sono rimasti "concentrati" in pochi attori economici. Nel corso del tempo il potere economico e politico si è spostato orizzontalmente tra governo e le imprese d'élite. Oggi, sullo sfondo di economie di mercato, il potere economico è stato rincentrato attorno a differenti élite economiche, a differenza del potere politico che permane nelle mani di una isolata élite.

## 2.1.2 STATI E GOVERNI IN AMERICA LATINA

In un contesto di cambiamento economico due aspetti possono essere ritenuti fattori essenziali di relazioni tra lo Stato e altri agenti: la capacità e l'autonomia dello Stato. La capacità di quest'ultimo si concentra nella sua abilità nell'affrontare le questioni fondamentali come l'integrità territoriale, le risorse finanziarie o più in particolare nella sua forza di realizzare politiche e progetti di interesse collettivo. L'autonomia di Stato invece è prevalentemente espressa nei legami intrinseci tra i politici e gli uomini d'affari, sotto la luce degli interessi collettivi e individuali dei singoli.

Lo studio della connessione delle istituzioni statali con gli altri agenti della società, va al di là del più stretto senso economico di ciò che lo Stato fa all'economia, che può interessare la “stesura” di una nitida politica economica fino alla sua attiva partecipazione al processo produttivo.

Per la presente ricerca sulle relazioni degli Stati dell'America Latina col mondo economico, finanziario e produttivo si ritiene che un concetto più ampio dello Stato sia maggiormente adeguato.

Il ruolo dello Stato infatti non può essere ridotto al mero aumento o alla semplice diminuzione della sua presenza nei mercati; un tale approccio resta superficiale in quanto non evidenzia a dovere il suo effettivo ruolo e potere. Al fine di analizzarne la presenza, occorre considerare tutte le riforme sperimentali nel mercato, verificando l'applicazione dei diritti di proprietà, l'ammodernamento delle procedure di riscossione dei tributi e la centralizzazione del potere esecutivo all'interno dello stesso.

L'America Latina, i cui Stati sono passati proprio attraverso tali riforme, è un interessante caso di studio in termini di “più o meno Stato”. Se da una parte la loro partecipazione nell'economia si è in generale ridotta, dall'altra è stata registrata un'intensificazione delle regole imposte dagli Stati all'economia.

Nella ricerca di potenziare l'efficienza dell'apparato economico, soprattutto in società segnate da numerosi elementi di disagio, i governi hanno scelto un approccio maggiormente decisionista e dirigista piuttosto che consensuale per gestire la trasformazione economica.

Di seguito sarà quindi descritta questa evoluzione partendo dalle dittature militari degli anni sessanta.

A causa di spaccature e distorsioni profonde nella società latino americana durante gli anni sessanta e settanta, nacquero forti tensioni politiche e sociali. In una società conservatrice, come del resto era quella latinoamericana, i disordini e i conflitti sociali favorirono l'avvento dei movimenti di sinistra nonché la caduta dei governi civili populistici, creando le condizioni per l'ascesa al potere dei regimi di burocrazia e autorità militare. Successivamente, a partire dalla fine degli anni ottanta, la maggior parte delle nazioni dell'America latina furono considerate democratiche. A dispetto di questi generalizzati cambiamenti politici, le predatorie strutture statali, le istituzioni deboli e la concentrazione del potere nell'esecutivo rimasero caratteristiche costanti nella politica dell'America Latina.

L'onda crescente della militarizzazione politica in America Latina, che iniziò in Brasile nel 1964, è stato un tema molto dibattuto fra sociologi ed economisti. Come ha potuto quasi un intero continente passare in un decennio da un governo civile a regimi chiaramente non democratici?

Un primo generale approccio sarebbe considerare un parallelismo nell'incunarsi delle società latino americane verso strettoie politiche, sociali ed economiche. In paesi dove il populismo e il suo modello di sviluppo erano stati indeboliti sebbene le tensioni si fossero sviluppate all'interno della sfera sociale e politica l'intervento dei militari sembrò essere la sola ancora di salvezza.

Comunque, piuttosto che i colpi di stato di opportunistici *caudillos*<sup>28</sup>, l'insediamento di regimi autoritari corrispose più ad un avvicendamento istituzionale che mirava a liberare i paesi da un vicolo cieco economico riaggiustando e stabilizzando un processo di accumulo di capitale che era cresciuto in modo irregolare.

Con il coinvolgimento di tecnocrati civili, i regimi si adoperarono per riformare e trasformare le preesistenti strutture politiche; in collaborazione con il mondo degli affari puntarono a sviluppare un certo tipo di mercato o di economia mista.<sup>29</sup>

Le comuni o simili caratteristiche culturali e sociali, la parallela evoluzione politica ed economica e la vicinanza geografica costituiscono solo una parziale spiegazione per la quasi simultaneità dei cambi di regime nel sub continente. L'atmosfera della guerra

---

<sup>28</sup> Questa espressione è comunemente usata quando ci si riferisce ai leader dell'America Latina.

<sup>29</sup> Era la borghesia nazionale o i capitali stranieri scelti come partner principali a seconda dello sviluppo economico sostenuto dal regime.

fredda e, maggiormente, il ruolo attivo nella regione degli Stati Uniti attraverso la strategia “alleanza per il progresso” di Kennedy fin dagli inizi degli anni sessanta è inevitabilmente connessa all'effetto domino dovuto alla militarizzazione.

La debacle di Cuba aveva spinto gli Stati Uniti a metter in campo una nuova serie di misure strategiche. Benchè lo sviluppo economico e sociale e il supporto di governi riformisti e anticomunisti avessero agito come antidoto all'insurrezione fallita, la riorganizzazione militare dell'America Latina si rivelò essere abbastanza efficace.<sup>30</sup>

La contro insurrezione e il contenimento degli eventi ebbe la precedenza sugli obiettivi democratici e di progresso. Attraverso questo nuovo sistema di sicurezza i regimi militari svilupparono una nuova missione, chiamata lotta contro la sovversione. Ma “il passaggio nella strategia militare dalla difesa della sicurezza del territorio alla repressione delle opposizioni interne con forze speciali diede il colpo finale alla precaria sovranità dei paesi latino americani” (Cordey, 2005).

Non a caso le forze armate erano considerate la più stabile e affidabile istituzione per promuovere la modernizzazione dello sviluppo capitalistico e proteggerlo dal socialismo.

Infatti la semplice esistenza del capitalismo sarebbe stata a rischio in alcuni paesi senza la dittatura militare. I governi militari non ebbero un preciso orientamento di stato basato su qualche particolare ideologia, né fecero riferimento a specifici orientamenti di politiche sociali.

Quindi le dittature che agirono nella regione<sup>31</sup> non si allontanarono sostanzialmente da obiettivi nazional populistici e provarono a realizzare ciò che gli indeboliti governi civili non erano stati in grado di ottenere, attraverso l'aumento delle tasse e il ripristino della fiducia degli investitori stranieri.

Al contempo furono introdotte alcune misure monetarie liberali. Mediante riforme agrarie e l'intensificazione dell'industrializzazione, i regimi contennero le rivoluzioni

---

<sup>30</sup> In questo contesto la politica di aiuti e di scambi commerciali degli Stati Uniti durante quel periodo fu rappresentata come segue: mentre c'era una tendenza verso l'assistenza militare sull'assistenza civile, usando il commercio in modo strategico l'effetto domanda generò un effetto influenza. Così il concetto di sviluppo come strumento di interesse nazionale diede vita allo sviluppo come strumento di interesse americano.

<sup>31</sup> I tre soli paesi preservati dai colpi di stato furono Messico, Colombia e Venezuela.

nazionali, per lo più insensibili alle richieste dei sindacati e delle classi popolari, usando misure repressive contro le insurrezioni di sinistra per evitare il temuto scenario cubano. È necessario sottolineare che le giunte militari, la loro evoluzione e la loro attività politica, rimasero strettamente legate e circoscritte al relativo paese. Si noti ad esempio come in due paesi confinanti, quali Perù e Cile, le rispettive forze armate abbiano seguito dei percorsi di sviluppo molto differenti tra loro. Mentre il primo colpo di stato del 1968 ha rappresentato una svolta tardiva di cambiamento e di una crociata contro l'imperialismo americano, in quello successivo del generale Augusto Pinochet, caldeggiato dai suoi Chicago boys, imposero misure radicali e neoliberali in tutto il paese a partire dal 1973.

Mentre l'esperienza cilena richiese alti costi sociali e politici, anche se portò alcuni sostanziali miglioramenti economici, "prima o poi tutti gli altri paesi sotto la dittatura militare caddero in una forma aggravata di squilibri economici che avevano contraddistinto tutte le iniziative e le misure nazional-populiste, caratterizzate da ISI". In questo peggioramento della situazione economica, i governi militari affrontarono le pressioni del mondo degli affari e venne palesato il loro punto debole, ossia la mancanza di legittimazione. Questo difficile contesto politico, sociale ed economico decretò la fine della maggior parte delle dittature militari, che restaurarono la democrazia e si ritirarono dalla scena politica.

Il contesto internazionale giocò in quel frangente un ruolo fondamentale; molto significativa fu la pressione dell'amministrazione americana che, alla fine degli anni settanta, mostrò un progressivo avvicinamento alla politica latino americana.<sup>32</sup>

Un'altra causa del ritiro dei militari dall'esecutivo fu il fatto che si era cercato di introdurre un autoritarismo burocratico, al fine di dare una scossa ai paesi arretrati e costruire le fondamenta di stati più forti, ordinati e anche democratici.

Mentre sul versante politico questi regimi ottennero qualche successo (spesso vennero introdotte nuove costituzioni e tipologie di partiti ad esempio), altrettanto non avvenne sul piano economico: basandosi sul mercato, reprimendo i sindacati e confidando sugli aumenti degli afflussi di IDE con lo scopo di proteggere il paese, non fu abbastanza

---

<sup>32</sup> Le tendenze geopolitiche internazionali, così come quelle liberaldemocratiche nella Penisola Iberica e l'indebolimento dell'Unione Sovietica associato al declino del supporto degli Stati Uniti ai regimi autoritari, contribuì ad affievolire la stima nei confronti delle dittature militari.

adeguato a favorire una crescita sostenuta, né avrebbero potuto le misure di stabilizzazione raccomandate dal IMF tenere sotto controllo a lungo l'inflazione.

In sostanza la leadership istituzionale dei militari lasciò la regione in una situazione economica simile a quella ereditata dai precedenti governi civili, alla luce dei principali indicatori macroeconomici come GDP, l'inflazione, il debito e gli investimenti.

Il mito che i governi autoritari potessero ripristinare la crescita si rivelò sbagliato. Nonostante l'incremento di IDE, l'aumentare del debito lasciò a preoccupanti prospettive per la crescita futura, dovuto anche alla vulnerabilità e alla dipendenza economica in cui versavano i paesi, soprattutto dinanzi alla situazione economica dei primi anni ottanta.

Nonostante fosse palese l'allontanamento dell'intero subcontinente dai regimi militari, vi furono esitazioni su come definire la transizione politica che ne conseguì. Presidenzialismo, poliarchia democratica, democrazia addomesticata o democrazia delegata per indicare una variazione nella struttura politica comunemente percepita come democrazia nel mondo occidentale.

Infatti la transizione democratica riportò alla ribalta un dilemma profondamente radicato nella società latino americana, cioè la difficoltà a combinare una democrazia di massa con un'efficiente gestione economica. Questo compito sembrò sempre più drammatico per le economie a causa delle crisi economiche in corso: “comunque sia benvenuta la transizione dall'autoritarismo, l'apertura politica arrivò quando le scelte economiche per l'America Latina sembrarono rivelarsi inadeguate” (Conaghan, Malloy, 1994).

Tuttavia il ritorno al governo civile o la democratizzazione non coincisero necessariamente con un cambio radicale della politica economica o, viceversa, il regime del libero commercio non sempre è stato il sotto prodotto di una società più democratica”.<sup>33</sup>

Dalla combinazione di una transizione politica ed una economica, nacquero differenti “proposte” come dimostrato dai seguenti esempi: in Cile e Uruguay alla metà degli anni settanta furono intraprese drastiche misure di riforma molto prima che i militari si

---

<sup>33</sup> Questa osservazione è rilevante nella misura in cui suggerisce una non diretta congruenza fra la democratizzazione politica e le riforme liberali, neppure la casualità fra dittatura militare e politiche interventiste e protezioniste. Comunque il business interno supportò la democratizzazione come mezzo per ridurre l'incertezza del governo militare e volle allo stesso tempo allontanarsi dallo statalismo verso il liberalismo economico.



ritirassero dal potere. Nel caso del Venezuela la liberalizzazione economica prese piede in un quadro di libertà politica da lungo tempo esistente. Negli altri paesi, come Brasile e Argentina la liberalizzazione economica e il consolidamento democratico avvennero pressappoco allo stesso momento.

In così difficili circostanze, che riguardavano la maggior parte dei paesi del continente, ci si chiedeva se valesse la pena cercare di combinare democrazia e mercato.<sup>34</sup>

Presi insieme essi rappresentano un'opposizione piuttosto che una convergenza, poiché il primo concetto implica la parità dei diritti tra i cittadini, mentre il secondo favorisce intrinsecamente la disuguaglianza. In effetti, la democratizzazione inibisce le riforme economiche. “Dalla limitazione della concentrazione del potere, la democrazia rende difficile un drastico cambiamento. Può quindi impedire la liberalizzazione del mercato il processo politico di istituzione di un mercato economico capitalistico”; in casi dove i governi avevano optato per approcci “canonici” alla crisi economica, il processo democratico fu contrassegnato da repressione ed esclusione di molti agenti sociali nelle deliberazioni politiche.

Se economicamente le dittature militari non si erano completamente allontanate dal relativo modello di sviluppo preesistente, esse avevano certamente indebolito il populismo nazionale come struttura sociale e politica, rotte le sue coalizioni politiche, attaccati gli interessi acquisiti della popolazione e infine “abbattuto lo schema del welfare di stato messo in atto dai governi populistici a partire da gli anni trenta” (Cordey, 2005). I militari avevano minato il populismo nazionale smantellando il suo modello di rappresentazione e i suoi tratti corporativistici, oscurando il processo di industrializzazione e facilitando l'accumulazione di capitale.

La crisi dovuta al debito che ne conseguì, guidò ad aggiustamenti strutturali orientati al mercato che diedero il colpo finale alla componente economica del populismo nazionale. In un certo modo aderendo al Washington Consensus<sup>35</sup> l'America Latina

---

<sup>34</sup> Nei paesi sviluppati dell'Occidente democrazia e mercato economico sembrano essere piuttosto congruenti poiché entrambi basati su libertà e iniziativa individuale. Questo diversamente dai paesi in via di sviluppo e in particolare in America Latina; le tensioni infatti fra democrazia e mercato capitalistico furono qui a lungo evidenti.

<sup>35</sup> L'espressione Washington Consensus è stata coniata nel 1989 dall'economista John Williamson per descrivere un insieme di 10 direttive di politica economica che egli considerava come il pacchetto standard da destinare ai paesi in via di sviluppo che si trovassero in crisi economica. Queste direttive erano promosse da organizzazioni internazionali con sede a Washington D.C. come il Fondo Monetario

“abiurò solennemente il populismo nazionale” così rappresentò un drastico e irrevocabile abbandono del modello ISI. Internamente implicava anche mercato del lavoro flessibile, tagli dei salari e dei programmi sociali e il ritiro dello Stato dalle sue responsabilità di redistribuzione del reddito.

Con le riforme ortodosse gli stati mostrarono ulteriormente la fiducia di reintegrare i mercati mondiali con l'apertura delle loro economie alle forze del mercato internazionale e ad allontanarsi dall'industrializzazione protetta dallo Stato. Questa rinascita di mobilitazione di massa come struttura politica ha le sue radici nella società latino americana profondamente disarticolata. In questo senso alcune impressionanti analogie possono essere evidenziate tra il tal periodo e quello della prima metà del ventesimo secolo. Infatti vi era stato un ritorno ad una struttura sociale disorganizzata simile a quella preesistente negli anni venti e trenta.<sup>36</sup>

Anche se l'America Latina presenta una lunga tradizione di capitalismo – più sviluppata rispetto a tante parti dell' Asia - la maggior parte delle imprese di origine latino-americana sono sconosciute al di fuori della loro regione, o addirittura del loro paese, a differenza dei loro omologhi asiatici, che sono costantemente presenti nella nostra vita quotidiana.

Anno dopo anno delle 500 più grandi aziende del mondo, solo un numero a cifra singola provengono da America Latina. “Che cosa sta arrestando la loro crescita? In primo luogo la tipica organizzazione del mondo degli affari in America Latina, rappresentata dal conglomerato<sup>37</sup> a conduzione familiare”.<sup>38</sup>

Aldilà dell'analisi di semplici caratteristiche, quali l'età e le dimensioni, un confronto con imprese di altri continenti non è di facile realizzazione. In effetti, una diversa

---

Internazionale, la Banca Mondiale e il Dipartimento del Tesoro degli Stati Uniti d'America. Tali direttive includevano riforme nella stabilizzazione macroeconomica, l'apertura agli investimenti e alle attività commerciali e l'espansione del mercato nell'economia del paese che avesse richiesto l'aiuto di una delle tre organizzazioni.

<sup>36</sup> Nel contesto del neoliberalismo molti lavoratori e impiegati hanno sperimentato un peggioramento delle loro già precarie condizioni di lavoro. Nelle popolazioni liberalizzazione e deregolamentazione non hanno necessariamente portato ad un aumento della solidarietà che poteva condurre a una mobilitazione sociale. Al contrario sotto pressione le persone sono in competizione. Il lavoratore che ha un lavoro non è portato a difendere i diritti sociali.

<sup>37</sup> Conglomerato (in inglese *conglomerate*) è una combinazione di due o più imprese che esercitano completamente diverse aziende che rientrano in un gruppo societario; di solito coinvolgono una società controllante e numerose società controllate. Spesso, un conglomerato è una società multi-settore. I conglomerati sono spesso di grandi dimensioni e multinazionali.”

<sup>38</sup> *The Economist*, 4 Dicembre 1997.

cultura del business esiste in America Latina, i cui rappresentanti principali sono i conglomerati. Conosciuti anche come “gruppi aziendali”, incarnano la quota più potente della proprietà privata nei paesi dell'America Latina e quindi la parte nazionale del potere economico privato.

Come operatori del mercato, i capitalisti dominanti operano spesso attraverso questi gruppi che sono costituiti da “un insieme di imprese sotto il controllo di un ceppo familiare o appartenenti a cricche di amici” (Conaghan, Malloy, 1994).

Mentre molti gruppi possono coesistere, quelli che “contano davvero” in termini di concentrazione del potere economico sono pochi. In realtà, ciò che caratterizza tutti i gruppi aziendali presenti al vertice non è solo l’aggregazione di numerose aziende leader in diversi settori, quanto la presenza del gruppo stesso nel mercato di capitale attraverso servizi finanziari quali banche e compagnie di assicurazione; rendendo così questi grandi gruppi orizzontalmente e/o verticalmente diversificati nel potere industriale e finanziario (Durand, 2006).

La proprietà è il legame fondamentale tra le imprese e crea una rete di relazioni amministrative e economiche. A seconda del grado di dispersione delle azioni, solitamente basso, una famiglia leader ha spesso più o meno controllo su di un gruppo; gruppi di imprese hanno la loro ricchezza collocata in diverse aziende e settori dell'economia, formando insieme un ente articolato. Mentre i gruppi aziendali costituiscono un insieme di imprese legate attraverso il capitale, esistono anche rapporti infra-gruppo attraverso investimenti incrociati in una logica di strette alleanze.

A tal riguardo è interessante considerare come molti studi, inerenti la proprietà ed in particolare il rapporto tra proprietà, società ed economia, abbiamo analizzato e individuato tre differenti tipi di società, che brevemente descriviamo; il primo tipo si riferisce alle grandi aziende, come la Konzerne tedesca o la giapponese Keiretzus, con un importante grado di concentrazione di azioni. Un obiettivo principale di tali imprese è offrire particolari vantaggi ai dipendenti, impegnandosi con quest’ultimi in materia di sicurezza del lavoro, di formazione; tutto ciò consentendo loro di partecipare anche al processo decisionale dell’impresa, rendendogli accessibili le azioni.

Il secondo tipo invece si applica a un modello anglosassone di società, che suggerisce alta dispersione della proprietà e meno impegni immediate nei confronti dei propri

dipendenti e delle parti sociali al riguardo interessate. Guidati da un manager, tali imprese sono fortemente impegnate con i loro azionisti, nonché con i loro consumatori. Infine, vi è un terzo sistema, riscontrabile in America Latina, che potrebbe essere chiamato *concentrazione patrimoniale del capitalismo*<sup>39</sup> (Durand, 1996) dove oltre il 50 per cento della proprietà, e conseguentemente la maggioranza, appartiene a una o due famiglie delle élite commerciali o della borghesia locale. L'impegno con i loro dipendenti è basso e la proprietà è inaccessibile, almeno per gli acquirenti "normali". Così qualsiasi tipo di legame verticale risulta molto scarso.<sup>40</sup>

Tradizionalmente però, le élite di potere hanno condiviso "collegamenti" di tipo orizzontale. L'influenza del business sul governo viene da visioni del mondo comuni, legami personali e sovrapposizioni di ruoli. Ma questi collegamenti, questi contatti esulano spesso dalla mera sfera economica e invadono aspetti della vita privata e pubblica. Attraverso la frequentazione di ristoranti, club e meeting, mandando i figli alle stesse università, l'élite del business è costantemente in contatto informale scambiando idee, condividendo interessi, aspettative e visioni. E tutto questo rappresenta un inevitabile e potente punto di incontro soprattutto quando tali interessi collettivi si uniscono influenzando inevitabilmente le questioni politiche.

Queste reti extraeconomiche tra élite, insieme con quelle economiche, hanno costituito una realtà delle società latino americane per lungo tempo. Oggi rimangono la base della concentrazione economica (Cordey, 2005).

---

<sup>39</sup> Dalla traduzione della versione spagnola di Durand, ossia *Capitalismo Patrimoniale Concentrador*. A proposito Harry Makler ha usato il termine "capitalismo patrimoniale", in un convegno sulle banche brasiliane di Rio de Janeiro, 1992.

<sup>40</sup> In tale contesto, anche se presenti sul mercato azionario, questi gruppi sono ben lungi dall'essere dinamici. Le vendite sono rare, ma quando accadono esse tendono ad essere importanti, contribuendo a grandi cambiamenti nella proprietà e di conseguenza alla volatilità dei mercati azionari dell'America Latina.

### 2.1.3 GRUPPI AZIENDALI E GOVERNI IN AMERICA LATINA

Inutile dire che la concentrazione del potere economico è tutt'altro che un fatto nuovo nella regione, divenendo particolarmente marcata durante la seconda metà del XIX secolo. La società era sotto il giogo delle aristocrazie che si appropriavano indebitamente dei terreni e asservivano la popolazione, dove l'azienda era una fonte di ricchezza economica, di prestigio sociale e di potenza politica. Queste vecchie oligarchie, frutto di una intensa fusione di esportatori, commercianti e tradizionali gruppi di proprietari terrieri, dominarono la scena economica di questa regione fino agli anni trenta.

Dagli anni venti tuttavia la crisi economica indebolì la domanda e conseguentemente l'export da cui dipendevano le economie, annunciando la scomparsa delle oligarchie terriere. “La capacità di dettare l'agenda pubblica iniziò a spostarsi dalle vecchie élite verso nuove élite” che “iniziarono ad articolare ideologie e programmi economici che assegnarono un ruolo di primo piano nello sviluppo economico dello Stato” (Conaghan, Malloy, 1994).

In questo contesto, politici e tecnocrati dagli orientamenti moderni non escludevano capitali nazionali dallo sviluppo economico. Tuttavia, le élite economiche tradizionali si sono opposte alla ricerca di profondi cambiamenti strutturali che hanno trovato il loro processo di accumulazione di ricchezza ulteriormente destabilizzato.

In questo mutato contesto politico, la terra ha cessato di essere sinonimo di grande potenza economica, mentre apparivano grandi industrie statali e un nuovo settore privato.

L'instabilità politica, dovuta ad un aumento delle tensioni tra le vecchie e le nuove élite, contribuì all'ascesa al potere dei governi militari che, per la maggior parte, aumentarono il coinvolgimento statale e mirarono a ricomporre una classe capitalista nazionale: “la ristrutturata borghesia che emerse negli anni settanta era una fusione dei gruppi economici tradizionali e i più recenti capitalisti, gli unici in grado di approfittare degli incentivi statali” (Conaghan, Malloy, 1994).

La maggior parte dei governi militari, come quelli in Brasile, cercarono un'alleanza con le classi più in vista del capitalismo per portare i maggiori industriali alla gestione del potere. L'obiettivo chiaro era quello di favorire la comparsa di una borghesia nazionale

che avrebbe portato il paese alla modernizzazione economica e all'apertura. In realtà, la chiara esclusione delle masse e degli agenti sociali dalla scena politica e il tentativo di includere le nuove élite economiche, fu una caratteristica tipica del nuovo militarismo degli anni sessanta e settanta.

Queste nuove élite, nel frattempo, si erano trasformate in entità diversificate. Con il cambiamento dei governi, i vari gruppi aziendali di estrazione borghese perseguirono una strategia di adattamento, soprattutto in relazione al loro rapporto informale ma diretto con l'esecutivo (Durand, 1996). Eppure il ruolo economico che fu assegnato alla borghesia nazionale, e del quale aveva beneficiato, non era in alcun modo equivalente a una restituzione del potere politico. In realtà, i capitalisti percepirono un crescente disagio dovuto, da un lato, al loro relativo isolamento dalle masse e, dall'altro, dovuto invece al coinvolgimento dello Stato nell'economia e alla conseguente assenza di canali formali di interazione con i governi militari.

Queste frustrazioni portarono la borghesia a perseguire alternative politiche all'autoritarismo militare, cercando un modello economico che fosse adatto alla loro visione del capitalismo e del mercato. Indeboliti economicamente in un periodo di crescenti debiti, i governi, diventati sempre più vulnerabili alle pressioni, furono infine costretti a negoziare con forze esterne.

In questo contesto, il cambiamento economico avvenne grazie soprattutto al contributo del fronte unificato di capitalisti nazionali antistatalisti, una forza interna che concorse, di concerto, anche a ridurre l'incertezza politica. “I *business groups* sostennero la democratizzazione come mezzo per fuggire dalla incertezza che regnava durante i governi militari degli anni 1970” (Conaghan, Malloy, 1994).

La transizione da un regime autoritario chiuso verso una forma più aperta della governance si svolse in un'atmosfera di intense consultazioni alla ricerca di un compromesso. Quindi la transizione democratica nei paesi dell'America Latina fu in gran parte il risultato di un patto negoziato tra élite.

Gli industriali ancorati ai loro mercati interni e, in precedenza protetti dall'intervento dello Stato nell'economia, si opposero alle crescenti spinte di una nuova forte alleanza che includeva i leader delle industrie export-led, le organizzazioni monetarie internazionali e i tecnocrati neoliberali. In queste circostanze, i molteplici gruppi aziendali adottarono strategie prudenti, cercando di ritardare il cambiamento al fine di

ottenere il tempo necessario per adattarsi alle nuove indicazioni politico-economiche. Tale transizione, a partire dal ritiro dello Stato dall'economia verso una riaffermazione del settore privato, incoraggiò il ritorno di emergenti gruppi aziendali. Nonostante anche questi ultimi avessero perso il sostegno dello Stato e fossero stati colpiti dalla liberalizzazione, il loro potere di mercato era cresciuto con l'acquisizione delle imprese di Stato e l'ingresso in nuove aree precedentemente riservate esclusivamente allo stesso. Le loro principali tattiche di influenza, cercando in qualche modo di aggirare le leggi di settore, derivavano comunque dalla loro vicinanza ai politici; grazie anche a tale consenso risultarono più ricettivi alle influenze esterne, ricercando continuamente l'isolamento dalle pressioni sociali provenienti soprattutto dal basso. In questo nuovo scenario, i leader economici diventarono più pubblici di prima, affermando il loro ruolo di attori politici coerenti con il liberalismo e perseguendo al contempo una “messa a punto di politiche pro-mercato per soddisfare le necessità nazionali” (Conaghan, Malloy, 1994).

I rapporti tra potere politico, concentrato nell'esecutivo, e potere economico-privato si mantennero vivi ai vertici delle società latino americane ed evidenziarono come questa “coalizione” rimanesse ad ogni modo rigorosamente un affare tra élite, facendo tuttavia intuire una nuova economia “di alleanza e di consenso” tra i rappresentanti statali di vertice e i top manager di gruppi di affari.

Il crollo dello statalismo favorì la posizione dei principali gruppi imprenditoriali, mentre le riforme neoliberiste favorirono ulteriormente la concentrazione della proprietà e della ricchezza, soprattutto attraverso la privatizzazione. Queste privatizzazioni infatti rappresentavano un passaggio naturale diretto dalle grandi imprese di Stato alle grandi imprese private. Intanto il rendimento delle vendite arrivava direttamente nelle mani dell'esecutivo del governo e veniva usato per finanziarne gli interessi e i relativi obiettivi politici.<sup>41</sup>

Alcuni studi sostengono, e tra essi Schneider, che “l'economia politica della riforma neoliberista, per il Brasile e Messico, così come per altri paesi in via di sviluppo, spesso

---

<sup>41</sup>Abbiamo suggerito che vi è stata una tendenza generale nell'evoluzione del business e degli Stati nella regione e quindi nelle loro relazioni. Allo stesso tempo è importante insistere sugli ordinamenti divergenti e le sequenze di transizioni politiche ed economiche quando si confrontano i vari paesi. È proprio l'obiettivo di diversi sociologi dimostrare il ruolo delle relazioni fra business e Stato nel corso di una trasformazione politica ed economica di un paese evidenziando i diversi percorsi scelti nelle strategie di sviluppo.

ha franteso le multiformi interazioni tra grande business e funzionari statali di vertice mostrando che le discrepanze nei tempi, la portata e l'attuazione della riforma dipendevano pesantemente dalle relazioni del mondo degli affari con il governo” (Schneider, 1998).

In Cile, ad esempio, a metà degli anni Settanta, si è potuto notare l'elevato grado di autonomia dello Stato e in particolare i forti legami esistenti tra tecnocrati idealisti - i Chicago Boys - con un piccolo gruppo di conglomerati finanziari internazionali, che hanno partecipato ampiamente e attivamente anche nella vita politica (Cordey, 2005).

Anche in questo caso, i rapporti tra le élite politiche ed economiche sono stati il fattore determinante per la strategia di sviluppo del paese e la trasformazione economica.



#### 2.1.4 MULTINAZIONALI IN AMERICA LATINA

Il precedente paragrafo ha sottolineato la necessità di cogliere i molteplici aspetti della relazione tra business e stato. Si è cercato di mostrare come in America Latina, la scelta e i risultati della politica economica siano collegati alla struttura e al carattere dei gruppi aziendali e dello Stato, nonché all'interazione dei detentori del potere politico ed economico nella sfera pubblica e privata.

Occorre quindi introdurre adesso, di concerto con i due agenti nazionali, un terzo agente privato extranazionale, le IMN, analizzandone brevemente la posizione ed il relativo ruolo rivestito in tal contesto.

La presenza di multinazionali nei paesi emergenti e in via di sviluppo presenta caratteristiche particolari e tratti caratteristici tipici, che variano per ogni singola realtà. Pertanto la contrattazione tra le imprese straniere e i governi ospitanti non può essere affrontata in maniera univoca, ma deve essere trattata specificatamente, abbracciando il contesto storico e politico delle regioni in via di sviluppo interessate.

La traiettoria politica ed economica di molti paesi in via di sviluppo è stata profondamente influenzata dalla produzione internazionale e dal commercio mondiale. Al riguardo è possibile notare come i paesi latino americani avessero vissuto un passato coloniale intenso, sopportando per secoli la rigida presenza di investitori stranieri.

Solamente col passare del tempo i governi inclusero le attività transnazionali nel loro schema di sviluppo economico, nel tentativo di sfuggire al sottosviluppo; tuttavia ancora oggi l'America Latina rappresenta più che mai un rifugio importante per gli investimenti stranieri, rifugio in cui persiste l'evidenza di un legame di dipendenza che tuttora permane.

Nella letteratura, autori come Osvaldo, Sunkel e Frederico Henrique Cardoso, hanno descritto il rapporto tra IMN e governo ospite nei paesi in via di sviluppo, esprimendo critiche verso tale struttura, soprattutto con particolare riferimento al contesto latino americano.

Oltre alla preoccupazione di uno squilibrio tra Stati derivante da attività economiche transnazionali, la loro prospettiva di dipendenza rivelava uno sfruttamento da parte delle multinazionali che avvantaggiava entrambe le classi dirigenti dei paesi d'origine e di

quelli ospitanti (Cordey, 2006).<sup>42</sup>

Questo dibattito sulla dipendenza economica ha una lunga tradizione ed è radicato in un contesto politico, storico e culturale complesso nel quale la maggior parte dell'America Latina Centrale ha percepito, dietro la mano pesante delle IMN americane, “uno stile americano di capitalismo e cultura che controllava i loro destini”.<sup>43</sup>

Al di là della preoccupazione di diventare economicamente dipendenti, è rimasto vivo il timore più profondo di una perdita di sovranità politica e di identità culturale.

È certo che le attività delle IMN così come, a volte, i loro paesi d'origine, hanno contribuito a questa immagine fino a buona parte della seconda metà del ventesimo secolo. Un esempio calzante al riguardo, inerente precedenti storici di imprese estere nella regione, è quello della United Fruit Company in Guatemala<sup>44</sup>, il cui ricordo contribuisce tutt'oggi ad alimentare tale “diffidenza”.

In alcuni casi i manager delle società estere sono stati arroganti ed egocentrici nel difendere i loro diritti, nel prendere vantaggi sleali e facendo uso dei loro monopoli. Talvolta i governi, ed i rispettivi funzionari hanno avuto comportamenti predatori, cercando di aumentare le loro rendite personali, trascurando lo sviluppo economico del paese, o, nel caso del governo locale, adottando un atteggiamento “imperialista” per difendere gli interessi della società.

L'episodio precedentemente menzionato è un esempio della combinazione in cui tutte le parti interessate, ossia i governi del paese d'origine, i governi ospitanti, nonché le imprese, abusarono delle rispettive competenze per difendere i loro interessi forti dei momenti di incertezza politica.

Nel contesto latinoamericano è stato proprio il connubio tra l'incertezza politica e

---

<sup>42</sup> Come Cardoso e Faletto indicarono, la relazione tra i fenomeni interni ed esterni sono "un intero complesso i cui legami strutturali non sono basati su semplici forme esterne di sfruttamento e coercizione, ma sono radicati nelle coincidenze di interessi tra le classi dominanti locali e quelli internazionali e, d'altra parte, sono sfidati dalle classi e dai gruppi dominanti locali.

<sup>43</sup> In questo contesto è importante ricordare che negli anni settanta gli Stati Uniti ancora rifornivano circa la metà di tutti gli IDE nel mondo e al contempo l'America Latina attraeva la maggior parte di essi.

<sup>44</sup> Nel 1944 un colpo di stato rovesciò una dittatura vicina agli interessi americani. Le riforme avviate da un nuovo governo indipendente socialmente orientato stava mettendo pressione sulle aziende americane irritando gli Stati Uniti che accusarono il regime di filo comunismo. Una trama che coinvolse la compagnia, Washington, la CIA e alcuni funzionari guatemaltechi portò ad un altro colpo di stato nel 1954 che ripristinò una dittatura di destra. Per decenni il Guatemala avrebbe poi affrontato guerre civili e regressione sociale.

Le scosse di assestamento del colpo di stato si sono fatte sentire in tutta l'America Latina. Per una generazione di attivisti di sinistra diventò il simbolo di ciò che videro come l'influenza negativa dell'America e dei suoi investimenti nella regione.

pratiche corruttive che spesso ha relegato a posizione marginali il dibattito economico.

Al fine di trattare la produzione internazionale in America Latina occorre individuare tre distinte differenziazioni analitiche dei modelli di produzione, distinguendo tra internazionalizzazione di produzione (estrazione delle materie prime), multinazionalizzazione (produzione nelle aziende madri) e infine transnazionalizzazione (produzione suddivisa in vari paesi); questo per riuscire a capire i cambiamenti che sono stati necessari nell'attività economica transnazionale, oltre al ruolo giocato dagli Stati a partire dalla seconda guerra mondiale. Mentre il primo modello di produzione è sussistito fino a quella data, rimanendo una componente importante della presenza straniera nella regione, la multinazionalizzazione della produzione fu parzialmente sostituita, dalla metà degli anni settanta, dalla transnazionalizzazione.<sup>45</sup>

In tutto il ventesimo secolo gli investimenti stranieri sono stati quasi esclusivamente destinati a sfruttare le risorse naturali dei paesi in via di sviluppo; il meccanismo di IDE è stato quindi basato sul classico paradigma di vantaggio comparato in un clima di generale liberalismo economico. Le risorse estratte risultavano quindi quasi esclusivamente destinate verso i mercati di appartenenza delle società.

Dopo la Grande Depressione tuttavia, Stati sempre più protezionistici interruppero quell'atmosfera liberale che fin a quel momento aveva caratterizzato il periodo, negoziando con le compagnie di estrazione per aumentare la loro voce nelle industrie dei prodotti primari: “Dopo la crisi del 1929 le aziende non potevano più contare sulla non-interferenza dello Stato. Improvvisamente i confini politici divennero significativi per le economie nazionali e soprattutto le loro operazioni di attraversamento della frontiera dei fattori di produzione, dei beni e dei servizi” (Cordey, 2006).

Una combinazione di diversi fattori contribuì in quegli anni a connotare una nuova tendenza degli IDE, significativi per la produzione di manufatti. Mentre la crescente domanda di tali beni rese i mercati dei paesi in via di sviluppo più grandi e più attraenti, la produzione all'estero degli stessi diventò possibile grazie a miglioramenti tecnologici. Un altro importante incentivo venne dal cambiamento che gli Stati maturarono nei confronti delle importazioni; delusi dal liberalismo economico e dalle strategie di export-led, gli Stati applicarono restrizioni al commercio. Questa recente presa di

---

<sup>45</sup> Per comodità le compagnie coinvolte sia nei processi di multinazionalizzazione che di transnazionalizzazione saranno comunque chiamate IMN o compagnie straniere.

posizione protezionista dei governi convinse le IMN a cercare di sviluppare i mercati a livello locale piuttosto che fare affidamento sulle esportazioni. Infatti, “invece di essere un ostacolo, la maggior parte di queste barriere fornirono alle IMN un incentivo per individuare le loro attività in un paese da esse protetto”.<sup>46</sup>

Questa inversione di tendenza rappresentò un cambiamento fondamentale per la produzione internazionale nei paesi in via di sviluppo, trasformando qualitativamente l'interazione tra loro e l'economia mondiale.

“La produzione e il consumo nei paesi in via di sviluppo sono diventati internazionalizzati in un nuovo modo, poiché sono stati integrati in organizzazioni aziendali estere; tale *defensive market-seeking FDI*, essendo solo un sostituto per il commercio, hanno fatto ben poco per promuovere una più efficiente divisione regionale o globale del lavoro”.

Gli Stati in via di sviluppo tuttavia speravano che fosse promossa la produttività industriale nei rispettivi paesi. Gli investimenti nella capacità di produzione unì così le IMN e i governi in un progetto comune, l'ISI.<sup>47</sup>

All'inizio degli anni Settanta, “dopo quasi due decenni di espansione della produzione, una quota sostanziale della base industriale era controllata da IMN” (Cordey, 2006).

Dalla metà degli anni Settanta in poi un altro modello di produzione internazionale fu posto al vertice dell'internazionalizzazione e della multinazionalizzazione, cambiando ancora una volta l'inserimento dei paesi in via di sviluppo nell'economia mondiale.

Come accennato in precedenza, l'organizzazione delle multinazionali si allontanò dal tipo classico di produzione, per avvicinarsi a un modello più sofisticato, basato sul coordinamento di una molteplicità di affiliati in tutto il mondo.

Piuttosto che sulla base di vicinanza al mercato, la produzione ha iniziato a essere organizzata su scala mondiale. Questa trasformazione dell'attività delle IMN indebolì la capacità dello Stato di incidere sulle multinazionali, meno dipendenti da mercati specifici e politiche economiche ad hoc.

Vi erano tensioni crescenti tra la possibilità di lasciare il lavoro delle multinazionali sui

---

<sup>46</sup> Le multinazionali, come le imprese nazionali, stavano approfittando di politiche protezionistiche, nonché della loro posizione privilegiata in mercati altamente imperfetti. Grazie ai meccanismi stessi delle IMN, vale a dire l'internalizzazione delle loro attività transfrontaliere, potevano discostarsi dall'obbligo di reinvestire localmente, rispettivamente al di sopra o sotto i prezzi di importazione o di esportazione.

<sup>47</sup> Vedi p. 32.

mercati nazionali senza interferenza del governo e la necessità per i governi di intervenire per evitare lo sfruttamento. I critici delle multinazionali ritenevano gli investitori stranieri responsabili del ritardo dello sviluppo dei paesi e gli Stati erano visti come l'avversario principale che li avrebbe potuti inserire in possibili affari nei paesi in via di sviluppo o escluderli.

I sostenitori delle multinazionali, al contrario, vedevano gli Stati “come portatori di nazionalismo irrazionale la cui paura del potere economico delle IMN privava i loro paesi di una fonte cruciale di miglioramento economico” (Conaghan, Malloy, 1994).

Le tensioni tra multinazionali e governi ospitanti raggiunsero il loro culmine nella metà degli anni settanta quando le relazioni risultarono più conflittuali che cooperative.

L'impulso delle IMN allo sviluppo industriale variò da settore a settore. In particolari campi dei maggiori mercati latino-americani la produzione divenne un canale per la creazione di ulteriori capacità economiche; in altri invece le IMN imposero i loro monopoli che colpirono la produzione locale negativamente.

In secondo luogo il processo di apprendimento dei governi aveva spesso portato a rivalutare i loro accordi, spingendo per maggiori concessioni da parte delle multinazionali al fine di aumentare la loro quota di rendita economica e di imporre più requisiti per favorire il contributo delle transnazionali all'economia nazionale.

Gli Stati in via di sviluppo erano diventati sempre più preoccupati per la concentrazione di IMN nei settori ad alta tecnologia, che erano beneficiate da tassi di crescita maggiori e avevano un modello organizzativo su cui i governi avevano poco controllo.

Gli obiettivi nazionali e le specifiche aspettative nei confronti di società estere erano sempre meno abbinati allo scopo e alle attitudini delle IMN, così i governi cercarono di spingere le imprese straniere a concedere un certo controllo dei settori essenziali per la loro crescita economica.

Così facendo, i governi ospitanti tentarono di rompere la struttura interamente di proprietà gerarchica della controllata, per la maggior parte diretta dalla sede nel paese di origine. Durante lo sviluppo degli Stati furono invocati da parte di quest'ultimi il diritto di sovranità e il diritto allo sviluppo, così le IMN si sentirono minacciate di fronte anche alla relativa ricerca per la proprietà e la sicurezza degli investimenti.

Nel processo di contrattazione tra i governi ospitanti e le multinazionali convivono simultaneamente elementi di cooperazione e di conflitto.

Il processo di contrattazione è fondamentale per entrambe le parti che hanno interessi diversi e che intendono trovare il maggior profitto possibile.

Per i paesi in via di sviluppo gli studiosi hanno cercato di concettualizzare il processo di contrattazione tra multinazionali e governi ospitanti in mercati altamente imperfetti con forti tendenze del pubblico intervento. Tale processo varia molto a seconda del tipo di industria e dal settore interessato e la stessa articolazione della contrattazione assume connotazioni differenti, soprattutto se si confrontano ad esempio le IMN estrattive con le IMN di produzione.

In particolare, mentre le multinazionali produttrici detengono un potenziale addizionale per far competere l'uno con l'altro i vari paesi al fine di attrarre gli IDE, le economie in via di sviluppo possono, viceversa, anche rafforzare il loro potere contrattuale aumentando la concorrenza tra diverse multinazionali.

Tra le caratteristiche che rafforzano l'influenza di negoziazione delle IMN sono generalmente citate la tecnologia dell'azienda, la dimensione complessiva ed il tipo dei prodotti offerti. Invece per i governi, risultano determinanti i vantaggi di localizzazione del territorio nazionale, in particolare l'accesso ai grandi mercati in rapida crescita, oltre agli attraenti incentivi politici.

In America Latina, dalla fine degli anni settanta, si registrò da parte dei governi, oltre alla loro tendenza a tassare più pesantemente le IMN sul territorio, anche la continua ricerca di una partecipazione maggioritaria, che portò in alcuni casi alla nazionalizzazione stessa delle imprese.

A differenza delle precedenti nazionalizzazioni di massa, sulla base di motivi politici e ideologici, in quegli anni le nazionalizzazioni divennero selettive, determinate principalmente da scopi economici.

Le intenzioni dei governi non sono state sempre quelle di privare le multinazionali di proprietà, ma di manipolarle; dalla prima metà degli anni Settanta, sia la tassazione che la nazionalizzazione furono gli strumenti utilizzati dalla maggior parte degli Stati latinoamericani. Su questa scia il Messico avviò la "Mexicanisation" e il Brasile analogamente fece pressione sulle joint venture dove lo Stato percepì di avere una reale

influenza.

Parallelamente a un maggior impegno per la gestione autonoma delle industrie estrattive, i governi ospitanti cercarono, soprattutto nel settore manifatturiero, di concentrare i loro requisiti su attività a valore aggiunto locale, promuovendo attività di R&S, mirando alla creazione di occupazione e puntando sulle esportazioni.

I governi si aspettavano che le IMN contribuissero all' industrializzazione e alla crescita dei loro paesi e in seguito cercarono di approfittare delle economie di scala, al fine di incrementare le esportazioni stesse.

L'esperienza dell'industria automobilistica messicana illustra la contrattazione tra Stato e imprese transnazionali in un contesto di grande e rapida espansione di un mercato in via di sviluppo. In uno studio approfondito sulle case automobilistiche straniere nella regione, vengono distinte varie aree socioeconomiche determinanti in cui la politica industriale del governo ospitante e il comportamento delle multinazionali erano soggetti di intensa contrattazione;<sup>48</sup> si può così concludere con l'affermare che: "l'esperienza del Messico dimostra che gli interessi delle IMN dell'auto spesso li ha portati a perseguire azioni dannose per il benessere nazionale, ma mostra anche come lo Stato fosse in grado di modificare il loro comportamento in modo da farli contribuire di più alla industrializzazione e alla crescita economica" (Evans, 1998).

Le politiche interventiste divennero ingenti, presentandosi sempre combinate con incentivi per attrarre investimenti esteri. Sempre più, "un'ambiguità nel comportamento del paese ospitante era diventata evidente; da un lato il desiderio di esproprio e dall'altro la necessità di attrarre nuovi investimenti".

Verso la fine degli anni settanta, le nazionalizzazioni diminuirono e il lungo conflitto tra le IMN e paesi ospiti pian piano svanì, per lasciare spazio ad un'armonizzazione ed una liberalizzazione delle politiche nei confronti dell'ingresso degli IDE: "Ora la polemica è morta. Se sono o non sono le multinazionali strumenti ottimali di sviluppo rimane un punto controverso dal momento che nessun paese del Terzo Mondo considera la loro esclusione" (Evans, 1998).

---

<sup>48</sup> La pressione dello stato messicano sull'industria automobilistica era forte; esigeva che le IMN facessero investimenti per stimolare l'industrializzazione, limitati non solo a creare linee di assemblaggio, ma estesi anche ad una standardizzazione della produzione. Esso ha inoltre tentato di limitare il numero di concorrenti stranieri poiché il piccolo mercato interno del Messico era meglio adatto ad un modello oligopolistico di produzione. Infine è stato obiettivo dello Stato quello di rafforzare il controllo nazionale sulle risorse e l'industria, col fine ultimo di fortificare il settore privato domestico.

Come abbiamo potuto notare nei precedenti paragrafi, l'America Latina gradualmente virò verso il liberalismo economico e così, alla fine degli anni Ottanta, il nazionalismo economico risultava in gran parte scomparso ed i governi apparivano sempre più preoccupati di riformare le loro economie e le loro politiche economiche al fine di renderle adeguate agli standard internazionali per riuscire ad attrarre capitali esteri.

Nel contesto della multinazionalizzazione della produzione, alcuni paesi in via di sviluppo furono in grado di aumentare il loro potere contrattuale e riuscirono a perseguire strategie sofisticate per schermare l'ingresso delle IMN e per regolarne le operazioni.



## **2.2 L'INVERSIONE DI TENDENZA: LA NASCITA DELLE NUOVE MULTINAZIONALI LATINE**

Negli anni novanta la maggior parte degli Stati dei paesi sviluppati, avevano quasi perso il loro ruolo di unico agente economico come era avvenuto nei decenni precedenti per molti; questo soprattutto per la privatizzazione delle imprese, e per l'azione stessa del governo, diretta a perseguire e incoraggiare il liberalismo con profonde riforme alle leggi inerenti la regolamentazione degli IDE.

Si registrò quindi, in tutto il contesto economico mondiale, un graduale abbandono della proprietà statale e si poté assistere ad un cambiamento nelle relazioni che sussistevano tra gli attori della scena economica. Si venne quindi a creare un nuovo rapporto tra le IMN e le imprese nazionali ed il governo stesso assunse un nuovo ruolo, proponendosi, soprattutto in America Latina, come intermediario tra IMN e le imprese nazionali, per tutelare e promuovere quest'ultime nel mercato mondiale.

“Per i paesi dell'America Latina, la liberalizzazione introdotta portò ad una maggiore dinamicità dell'economia ed a una continua ricerca di duraturi rapporti con le IMN; poter ancorare le IMN al proprio territorio significava aver accesso anche ai mercati di provenienza delle IMN, con la possibilità per le imprese nazionali di incrementare le proprie esportazioni” (Evans, 1998).

Fino agli anni '80 infatti non vi erano in America Latina degli effettivi rapporti di collaborazione tra le IMN e lo Stato, allora proprietario delle maggiori imprese nazionali. Le IMN partecipavano in maniera molto ridotta all'economia nazionale, limitandosi soltanto alla vendita dei propri prodotti su tale mercato. Ma dagli anni '90 in poi, con l'apertura del mercato e con la privatizzazione di tutte le imprese nazionali, le IMN ebbero la possibilità di acquisire sia le imprese pubbliche dismesse sia le stesse banche nazionali.

Il modo che si rivelò migliore per entrare nel mercato dell'America Latina fu quello delle acquisizioni e delle fusioni poste in essere dalle IMN. Per tali azioni le IMN estere cercavano sempre la maggioranza di quote della proprietà; così facendo le IMN riuscivano al contempo ad avere un diretto accesso mercati di influenza ed al locale know-how, nonché ad eliminare un potenziale concorrente.

“Grazie anche all’instabilità della borsa nei mercati emergenti, le acquisizioni risultavano relativamente economiche e incoraggiavano le IMN ad investire. Alla fine degli anni novanta i forti investimenti avevano trasformato alcuni mercati dell’America Latina in veri e propri campi di battaglia dove le IMN si facevano guerra” (Evans, 1998).

Contestualmente però, le imprese autoctone non sparirono del tutto. Alcuni importanti gruppi aziendali dal Brasile, dal Cile e dal Messico riuscirono a divenire IMN regionali espandendosi anche nei paesi limitrofi; altri rimasero nel proprio mercato promuovendo joint ventures con le IMN straniere e risultando così il punto di collegamento tra i capitali nazionali e quelli stranieri ed il punto di ingresso delle IMN estere per i mercati regionali.

Quelle imprese che negli anni novanta riuscirono ad emanciparsi, divenendo gruppi aziendali, sono divenute oggi vere e proprie multinazionali attive sull’intera scacchiera economica globale. Molte di queste nuove IMN stanno emergendo in paesi quali Brasile e Messico ed in alcuni settori (tra i quali ricordiamo l'acciaio o il cemento), rivestono addirittura il ruolo di indiscussi leader mondiali, talvolta grazie all’acquisizione stessa delle principali imprese europee. Ad esempio il colosso messicano del cemento Cemex, ha acquisito recentemente il diretto concorrente Lafarge, società francese e la società svizzera Holcim, confermando la propria leadership sul mercato mondiale. Oppure, per citarne un altro, l’estrattore di minerali brasiliano CVRD, che ha acquisito la società canadese Inco, ponendosi al vertice del mercato mondiale.

Il numero delle multinazionali emergenti nei paesi dell’America Latina è in rapido aumento; società cilene come la ENAP, la PDVSA del Venezuela o la Petrobras (IMN brasiliana) attraversano un periodo di crescita costante e si rivelano dirette concorrenti del le loro controparti provenienti da paesi dell’OCSE<sup>49</sup>.

Parallelamente, gli investimenti diretti esteri (IDE) nei paesi emergenti da parte delle imprese di altri paesi emergenti è triplicato, da 15 miliardi dollari nel 1995 a più di 45

---

<sup>49</sup> L’Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico (OCSE) è un’organizzazione internazionale di studi economici per i paesi membri, paesi sviluppati aventi in comune un sistema di governo di tipo democratico ed un’economia di mercato. L’organizzazione svolge prevalentemente un ruolo di assemblea consultiva che consente un’occasione di confronto delle esperienze politiche, per la risoluzione dei problemi comuni, l’identificazione di pratiche commerciali ed il coordinamento delle politiche locali ed internazionali dei 34 paesi membri.

miliardi dollari negli ultimi anni. Nello stesso periodo, gli investimenti di queste imprese nei paesi dell'OCSE è aumentato da 1 miliardo di dollari a 16 miliardi.

Il valore complessivo dello stock di IDE delle economie emergenti ha recentemente raggiunto la quota impressionante di 1.400 miliardi dollari, il 13 per cento del totale mondiale (Santiso, 2007).

Dominano la scena le realtà asiatiche, rappresentando oltre il 60 per cento di stock di IDE dei paesi emergenti. Si è assistito ad un boom dei flussi di investimenti Sud-Sud. Il conteggio totale dei flussi in uscita dai paesi emergenti è aumentato negli ultimi venti anni da appena 5 miliardi dollari a più di 60 miliardi, la dei quali diretto in altre economie emergenti.

Dopo l'Asia, il secondo grande flusso di IDE dai mercati emergenti proviene dall'America Latina ed è guidato da Argentina, Brasile e Messico. Il numero di società dai paesi emergenti, ora in cima alla classifica mondiale, è in aumento insieme ai loro investimenti all'estero: nel 1990 soltanto alcune IMN provenienti da paesi in via di sviluppo erano stati elencate nei *Fortune Global 500* per arrivare alle attuali 24.

Questo significativo aumento delle multinazionali "latine" viene registrato nelle classifiche globali prodotte da *Forbes*: nella sua classifica delle prime 2000 aziende globali sono circa 30 le multinazionali spagnole, circa 20 quelli messicane e 20 quelle Brasiliane. Anche altre dati ci indicano la crescente presenza di multinazionali latine nelle "50 Top IMN": 4 imprese brasiliane sono incluse in tale classifica, quasi lo stesso numero delle imprese appartenenti alla Russia, all'India o al Messico.

Alle spalle della crescita di queste nuove IMN è interessante notare come su questo grande mercato infatti vi abbiano scommesso molti investitori, tra cui la Spagna.

Alla fine degli anni novanta sulla cresta dell'onda degli investimenti in America Latina, il 65% degli investimenti all'estero delle imprese spagnole si è concentrato nella regione; la Spagna è diventata il principale investitore straniero diretto in America Latina, davanti agli Stati Uniti e, oggi, le 7 maggiori multinazionali spagnole generano quasi il 30% del loro reddito in America Latina.

Da un'indagine condotta sulle principali società europee attive nei mercati dell'America Latina è possibile notare che le imprese spagnole detengono la fetta più grande (in

termini di vendite nel continente) di qualunque altro paese. Per aziende come BBVA<sup>50</sup>, o Telefónica Móviles, quasi la metà del loro reddito proviene da tali mercati; in totale, 8 di 28 delle più grandi imprese esportatrici europee in America Latina sono società spagnole.

Nel settore bancario, sia Santander che BBVA sono esempi emblematici della strategia di successo delle imprese spagnole in tutta l'America Latina.

BBVA fino al 1995, è stata interessata quasi solamente al mercato domestico, con una presenza molto ridotta all'estero. In soli dieci anni, è diventata una banca internazionale universale investendo 13.5 mld di euro in America Latina. Attualmente presente in 35 Paesi (14 dell'America Latina), ha recentemente intrapreso una partnership con società asiatiche al fine di dominare il boom degli investimenti e scambi commerciali tra l'Asia e l'America latina. BBVA ha pagato 1 mld € per le partecipazioni in banche cinesi controllate da parte del gruppo Citic Pechino, in rapida crescita del settore finanziario della Cina, per rafforzare la propria posizione di leader intermedio tra Cina e America Latina.

Un'altra IMN spagnola, Telefónica, ha investito la cifra record di 75 miliardi di euro in America Latina in nemmeno venti anni, con acquisizioni iniziali del valore di 41 mld di euro e successivi investimenti in infrastrutture per altri 34 mld. Tali investimenti rappresentano quasi il 45% di tutti gli IDE netti dalla Spagna in America Latina.

Un'impresa come Telefónica, con sedi in 17 paesi e una presenza in più di 40, rimane il più grande investitore privato in America Latina. Dal 1990 ad oggi, ha investito quasi 100 miliardi di euro in acquisizioni internazionali ed in infrastrutture all'estero. Negli ultimi anni Telefónica ha avuto il 56% dei suoi clienti al di fuori del proprio paese, divenendo l'impresa leader nella regione latinoamericana con una quota di mercato del 25% del settore della telefonia mobile, e con il 58% del personale del gruppo in questa area geografica.

Il suo contributo allo sviluppo economico dei paesi in cui ha partecipazioni dirette è imponente: il reddito in entrata nei paesi in cui essa opera è addirittura confrontabile

---

<sup>50</sup>BBVA, (Banco Bilbao Vizcaya Argentaria) è un gruppo bancario multinazionale spagnolo. Rappresenta la seconda più grande banca spagnola, dietro il Banco Santander Central Hispano ed è la terza banca nella Classifica per capitalizzazione dei gruppi bancari della zona Euro.

La recente strategia della banca prevede una attenzione particolare all'espansione all'estero, che l'ha portata ad operare in 40 paesi. Come molte altre aziende spagnole, la contiguità linguistica e culturale l'ha portata a svolgere un ruolo importante nell'America latina.

con il PIL degli stessi, raggiungendo un fatturato medio del 1,8% rispetto al PIL (2,3% del PIL in Spagna e Perù, 1,8% del PIL in Cile), e impiegando uno staff di 110 000 persone solo in America Latina, su un totale mondiale di 190 000. Negli ultimi anni, Telefónica è stato il secondo maggior contribuente in Brasile (2,83 mld di \$ di tasse) dietro Petrobrás, ed il quarto datore di lavoro del paese con 44 000 dipendenti.

La “scommessa latinoamericana” delle IMN spagnole evidenzia un’attenta pianificazione da parte degli investitori sia nel breve che nel lungo periodo. La loro visione a lungo termine è divenuta chiara dopo la crisi argentina del 2001, quando le IMN spagnole crederono nei loro investimenti, allargandosi anche nei paesi limitrofi; questo a differenza di molte aziende americane ed europee che contestualmente lasciarono la regione. BBVA ad esempio, nei mesi successivi alla crisi, incrementò le sue operazioni in Messico, Colombia e anche negli Stati Uniti.

Molteplici sono state le chiavi del successo delle imprese spagnole nel continente latino. La più importante, è stata la capacità delle IMN spagnole di riuscir ad adattare le loro tecnologie, i processi di sviluppo ed i propri sistemi di rischio al modello produttivo latino americano (Santiso, 2007).

Alla fine del primo decennio del duemila, sebbene l’interesse per il mercato dell’America Latina non fosse scomparso, le stesse IMN hanno vissuto una seconda fase del loro processo di globalizzazione. Dinanzi alla terribile crisi del mercato mondiale registrata a partire dal 2007, la percentuale di IDE spagnoli diretti nel continente si è infatti ridotta al 15%, mentre la maggior parte degli investimenti son stati indirizzati verso paesi OCSE.

Questo perché già dal 2007 la maggior parte delle multilatinas<sup>51</sup> spagnole hanno completato i loro franchising nella zona, dirigendo le loro attenzioni verso una più ampia diversificazione del mercato. Telefónica, ad esempio, sta prendendo in considerazione l’Europa, compresa l’Europa orientale, il Marocco e la Cina. Anche le banche hanno focalizzato la loro attenzione sull’Europa e in Asia, mostrando un crescente interesse negli Stati Uniti per la ricerca di possibili sinergie con l’America Latina.

Gli investimenti spagnoli nell’area hanno contribuito, come precedentemente anticipato,

---

<sup>51</sup> Per *multilatina* si intendono le IMN provenienti sia da paesi latino americani, sia paesi latini europei.

direttamente ed indirettamente alla formazione e alla crescita di *multilatinas* proprie dei paesi latini. Il contatto costante con le aziende locali e la reciproca concorrenza, sono riusciti a stimolare lo sviluppo di aziende locali; per sopravvivere alla dura selezione del mercato hanno dovuto fronteggiare le IMN estere, puntando sulla conoscenza del proprio mercato di appartenenza e sul know-how produttivo acquisito nel tempo. Quando invece le imprese non sono riuscite a far leva su tali elementi, sono state costrette a ricercare mercati alternativi nei paesi limitrofi, divenendo a tutti gli effetti multinazionali.

Questi processi si sono verificati, seppur con tratti caratteristici differenti, in tutti i paesi del continente latinoamericano; le nuove imprese che si sono affacciate sul mercato mondiale hanno segnato questa “inversione di tendenza”. Molti sono i mercati e le imprese protagonisti di questo cambiamento e innumerevoli sono gli esempi.

Nel mercato argentino stanno nascendo molte nuove multilatinas, operative in differenti settori. Nel settore alimentare ricordiamo Arcor, oggi il principale produttore di dolci mondiale e il primo esportatore di dolciumi in Argentina, Brasile e Cile, è presente in 117 paesi ed in tutti e cinque i continenti; oppure assieme ad essa ricordiamo l'industria manifatturiera Tenaris che è presente in Argentina, Brasile, Messico e Venezuela, così come in Canada, Italia e Giappone riuscendo a concretizzare l'85% delle sue vendite al di fuori dell'America Latina.

Nonostante l'esempio sopracitato, le più grandi multilatinas affacciate di recente nei mercati globali risultano essere messicane e brasiliane. 85 delle 100 principali imprese del continente sud americano e 35 delle 50 più redditizie sono presenti in uno o entrambi questi due paesi. In meno di dieci anni, le aziende messicane hanno moltiplicato le fusioni e le acquisizioni, arrivando a più di 5 miliardi di dollari di investimenti fuori dai propri confini, seconde solo alle imprese brasiliane, con una mole di investimenti pari a 20 miliardi di dollari.

Negli ultimi anni l'insieme di tutte le imprese latinoamericane ha investito 220 miliardi dollari al di fuori dei rispettivi confini, con un aumento del 500% rispetto agli anni precedenti. L'aumento più evidente è stato registrato dal Brasile. Secondo i dati UNCTAD, le imprese brasiliane hanno investito quasi 10 miliardi dollari all'estero nel 2004, rispetto ad appena 250.000 mila dollari dell'anno precedente (Santiso, 2007).

Nel 2005, lo stock complessivo brasiliano di IDE all'estero ha superato più di 71

miliardi dollari, bissando di gran lunga i 28 miliardi dollari del Messico o i 22 miliardi di dollari dell'Argentina (e quasi lo stesso importo per il Cile). Pertanto, il Brasile detiene la maggior parte di IDE in America Latina, detenendo il 40% di tutti gli IDE della regione diretti all'estero.

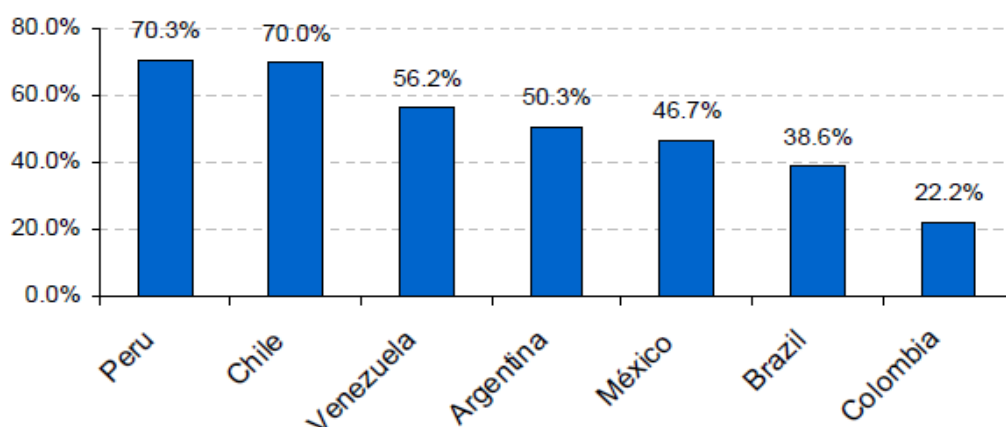
Una forte spinta per le imprese è stata provocata dagli interessi industriali e finanziari. Il desiderio di ricerca di nuovi mercati è stato combinato con la necessità finanziaria di ridurre il costo di accesso al capitale. Parallelamente alcune delle maggiori aziende sono state quotate in mercati azionari internazionali, come quello di New York o quello di Madrid; in particolare in Latibex (un mercato azionario istituito nel 1999) vi si trovano attualmente quotate alle più di 30 multilatinas.

Grazie alla presenza su molteplici mercati e alla relativa quotazione azionaria, tali gruppi provenienti dai paesi emergenti dell'America Latina, sono riusciti ad aumentare notevolmente le loro vendite all'estero.

Sulla base delle classifiche di *América Economía* riguardo le 100 maggiori società latino-americane, viene di seguito riportato il relativo rapporto tra vendite all'estero e vendite totali. Risulta molto interessante osservare come per le aziende peruviane e cilene presenti in tale classifica, le vendite all'estero rappresentano addirittura il 70 delle le vendite totali (Figura 2.1).

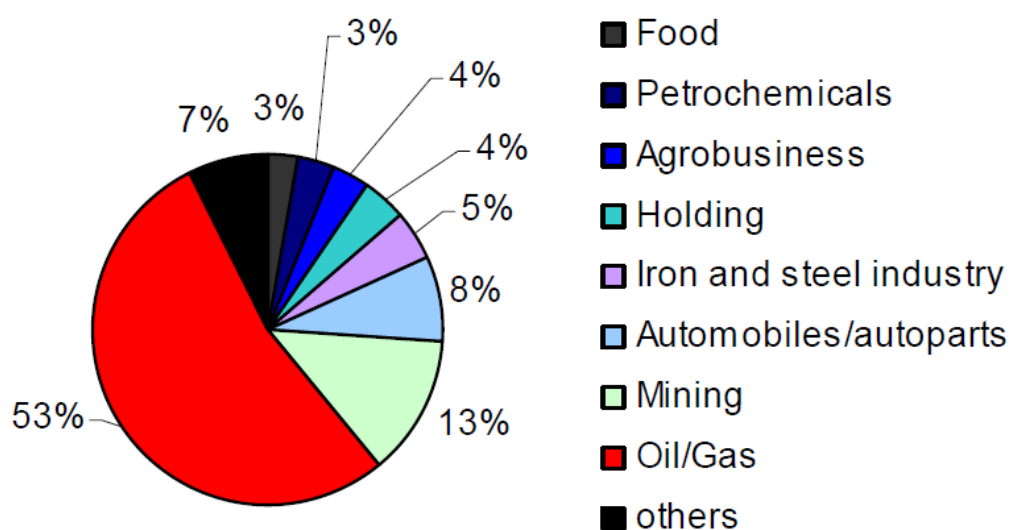
Da osservare anche paesi come il Brasile e il Messico, che detengono un numero maggiore di multinazionali nella suddetta classifica: il 47% del totale delle vendite sono realizzate all'estero per le aziende messicane (la maggior parte destinata al mercato americano), mentre tale valore raggiunge il 39% per le omologhe brasiliane.

**Figura 2.1: Le esportazioni in rapporto al fatturato locale delle 100 maggiori imprese latino-americane<sup>52</sup>**



Come si può intuire dalla Figura 2.2 la maggior parte di tali vendite all'estero è dovuto prevalentemente alle esportazioni di petrolio, gas e di minerali che raggiungono insieme una percentuale del 75%, davanti al settore automobilistico e a quello alimentare.

**Figura 2.25: esportazioni per settore delle 100 maggiori imprese latino-americane<sup>53</sup>**



<sup>52</sup> La figura 2.1 è riportata in Santiso J. (2007), The Emergence of Latin Multinationals, OECD Development Centre.

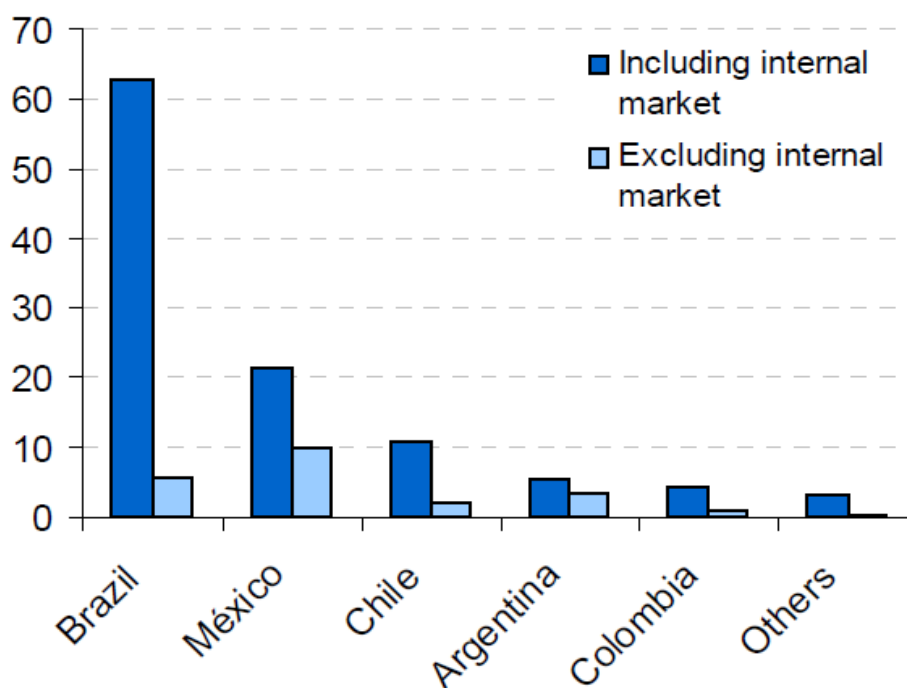
<sup>53</sup> La figura 2.2 è riportata in Santiso J. (2007), The Emergence of Latin Multinationals, OECD Development Centre.



Per comprendere al meglio il motivo dell'alto valore delle percentuali in gioco, va tenuto presente l'ambiente in cui le imprese sono sorte; quest'ultimo era stato trasformato profondamente dal massiccio ingresso di concorrenti stranieri (molti dei quali erano spagnoli come illustrato precedentemente). Il numero di IMN a controllo statale diminuì notevolmente, dal 20% nel 1991 a meno del 9% dieci anni dopo quando le IMN straniere iniziarono ad insediarsi nel territorio della regione: nel 1991 rappresentavano in numero il 27% delle 500 imprese più importanti, arrivando al 39% negli anni a seguire. Questa crescente concorrenza condizionò i gruppi locali che tradizionalmente fornivano prodotti e servizi per il mercato autoctono, fungendo da "propulsore" per le aziende più dinamiche del territorio, le quali trassero uno spunto positivo per rivolgersi a mercati esterni, divenendo multilatinas (Santiso, 2007).

Tali imprese si rivolsero verso differenti regioni del continente, concentrandosi nel Mercosur o nella zona andina; altre intrapresero la ricerca di mercati emergenti in altri continenti, come in Africa o in Asia, o nei paesi dell'OCSE, in particolare gli Stati Uniti. Da allora le società latino-americane hanno iniziato a investire con acquisizioni, sia nei mercati nazionali che all'estero, sia in America Latina che in altri paesi emergenti o nei mercati dei paesi dell'OCSE. Tra le operazioni poste in essere vi rientrano anche quelle del "mercato interno"; nei primi anni del 2000, le acquisizioni in America Latina da parte delle stesse imprese latinoamericane raggiunsero quasi 110 mld di \$. Dalla figura 2.3 si può evincere come in tale processo il Brasile e il Messico siano state le aziende più attive.

**Figura 2.3: acquisizioni in America Latina da parte di imprese latinoamericane, dal 2003 al 2009.<sup>54</sup>**



Questi investimenti all'estero hanno inoltre rivelato un aspetto importante dell'espansione e della globalizzazione dell'economia messicana e di quella brasiliana. Attualmente entrambe vantano i più alti tassi di apertura del mercato tra i paesi emergenti; soprattutto il Messico, le cui vendite internazionali sono dirette prevalentemente negli Stati Uniti. Inoltre è verificata la tendenza verso una presenza diretta in altri mercati, evidenziata dall'insediamento di nuovi stabilimenti e da importanti acquisizioni.

Aziende messicane come Cemex o Telmex sono solo alcuni degli innumerevoli esempi dell'espansione verso mercati e paesi terzi.

Il gigante delle telecomunicazioni Telmex è diventata la maggiore compagnia di telefonia in tutta l'America Latina. Insieme con América Móvil, ha effettuato innumerevoli acquisizioni in tutto il mondo ed oggi possiede filiali nel settore delle telecomunicazioni in Guatemala, Ecuador, Argentina, Brasile, Colombia, Venezuela, Stati Uniti, Porto Rico, Messico e Spagna.

Altre imprese spiccano in differenti settori per la loro attività internazionale, come ad

<sup>54</sup> <sup>54</sup> La figura 2.3 è riportata in Santiso J. (2007), *The Emergence of Latin Multinationals*, OECD Development Centre.

esempio il marchio messicano Grupo Model, presente in più di 150 paesi. Fondato nel 1945 nel settore agro-industriale, tale gruppo presenta attualmente più di 80000 dipendenti ed è stato protagonista di un grande numero di importanti acquisizioni negli Stati Uniti, dove ha realizzato quasi il 30% delle sue vendite.

Le società messicane sono quindi entrate in una nuova fase di espansione, alla ricerca costante di una presenza diretta all'estero, legata soprattutto all'incoraggiamento delle crescenti vendite. Considerando le classifiche di *América Economía*, possiamo vedere come alcune imprese messicane stiano raggiungendo livelli significativi di vendite internazionali. Per gruppi come Nematik o Mabe, le vendite internazionali rappresentano rispettivamente l'82% e il 69% delle loro vendite totali.

Analogamente il Brasile negli ultimi anni è stato protagonista di un significativo aumento del volume di vendite al di fuori dei propri confini; tuttavia questo è dovuto alle esportazioni delle imprese autoctone, ma anche al fatto che molte IMN (soprattutto europee) sono interessate a questo mercato sia per una vendita diretta dei propri prodotti, sia per l'insediamento di importanti sedi dalle quali successivamente esportare nei paesi limitrofi. Ad esempio la Volvo dalla Svezia, che vende all'estero quasi il 50% delle auto prodotte in Brasile; questa è solo una delle molte aziende qui presenti; tra di esse figurano anche General Motors, Cargill e Caterpillar dagli Stati Uniti, Fiat e Pirelli dall'Italia, Renault dalla Francia o Bosch e Volkswagen dalla Germania.

Tra le imprese brasiliane nate e sviluppate in maniera autonoma nel territorio che hanno raggiunto consistenti vendite in Europa, in Nord America e in Asia, è doveroso menzionare il gruppo aeronautico Embraer, il quale ha recentemente raggiunto l'84% del proprio fatturato all'estero, o il gruppo Aracruz Cellulose, uno dei più grandi esportatori del paese, con oltre il 60% della sua produzione esportata al di fuori dell'America Latina.

La *multilatina* Embraer è il secondo più importante esportatore brasiliano. Fondata nel 1969 dal governo brasiliano allora in cerca di prestigio internazionale, l'impresa è stata privatizzata nel 1994 (un conglomerato di imprese europee guidate da Dassault Aviation e EADS). Oggi impiega un organico di 15000 persone, posizionandosi al quarto posto nella classifica di produttori di aerei commerciali. Ha recentemente firmato un accordo con la compagnia aerea cinese HNA Group per 100 aerei per un valore di 2,7 miliardi dollari, il suo più grande ordine registrato in Cina. Parallelamente Embraer ha anche

annunciato l'incremento della propria rete di assistenza tecnica nella regione asiatico-pacifica, la creazione di un centro logistico e di ricambi, nonché l'installazione in tale area di un simulatore di volo per i suoi jet nei prossimi anni (Santiso, 2007).

Nel settore siderurgico, ricordiamo il gruppo Gerdau che persegue il 31% delle sue vendite totali al di fuori del Brasile e l'impresa leader nel settore minerario, CVRD, col 33%.

CVRD, la quarta impresa mondiale nel settore minerario ottiene il 70% del suo reddito dalle vendite all'estero (30% dall'Europa e un altro 30% da Asia, Cina e Giappone in particolare). Lo stock di capitali di questa società è anche in gran parte internazionale, con il 75% delle azioni della società nelle mani di non residenti in Brasile.

Negli ultimi anni, dopo numerose acquisizioni, si è affermata negli Stati Uniti, Canada, Francia, Bahrain e Norvegia. Essa ha inoltre avviato un piano ambizioso per sviluppare un portafoglio globale di progetti che abbraccia tre continenti, includendo paesi quali Perù, Argentina, Gabon, Mozambico, Australia e Cina.

Il settore agro-industriale, uno dei più dinamici del paese, presenta una serie di gruppi di spicco come Sadia, che esporta in più di 65 paesi, tra cui Russia, Giappone e Medio Oriente. Così come Sadia, altri gruppi stanno riuscendo ad aumentare e a diversificare le loro esportazioni; è il caso dell'impresa petrolchimica Braskem: Europa e America Latina assorbono ciascuna il 20% delle sue esportazioni, mentre il 50% è diretto in Nord America.

Tutti i gruppi menzionati si stanno rapidamente espandendo, mirando sempre più alla ricerca di significative operazioni di investimento all'estero. Le strategie riflettono due grandi scopi: la volontà di allargare il loro mercato di operazioni in altri paesi emergenti, soprattutto dell'America Latina, e il tentativo di assumere personale nei paesi dell'OCSE, per aumentare il loro grado d'investimento al fine di migliorare non solo il loro profilo industriale, ma anche per rafforzarne quello finanziario. Il produttore di acciaio Gerdau ha perseguito questa linea di azione, mettendo in atto l'acquisizione del 40% della Sidenor, azienda spagnola. Impresa secolare, la Gerdau, è stata in grado di raggiungere posizioni importanti non solo in America Latina (Brasile, Cile, Argentina, Colombia e Uruguay), ma anche in Nord America (Stati Uniti e Canada).

Nel settore dei mezzi di trasporto viene citata Marco Polo, azienda brasiliana leader dei trasporti, in rapida espansione verso il mercato internazionale. L'impresa ora possiede

unità produttive non solo in Brasile, ma anche in Argentina, Colombia, Messico, Portogallo e Sud Africa, esportando in più di 60 paesi, tra i quali Francia, Inghilterra, Germania, Spagna, Portogallo, Olanda, Messico, Argentina e Arabia Saudita.

Altri esempi importanti sono i conglomerati brasiliani, come Votorantim, il quale ha perseguito la strada degli investimenti all'estero, attraverso acquisizioni nel settore del cemento negli Stati Uniti e in Canada. Presente in quattro continenti, con un fatturato in 50 Paesi, il gruppo ottiene più di un terzo del suo reddito dal mercato estero.

È importante sottolineare che la tendenza di crescita delle IMN dell'America Latina non è univoca per tutti i paesi, ma assume sfumature differenti per ciascuno di essi. Possiamo però generalizzare affermando che ci troviamo dinanzi ad un importante fenomeno di crescita di nuove IMN provenienti da locali mercati emergenti, fino a qualche anno fa fonte di guadagno esclusivo delle IMN straniere. Possiamo quindi notare come gli investimenti all'estero e più in generale i flussi Sud-Sud dai mercati emergenti siano in aumento. Considerando gli IDE, si nota come i flussi Sud-Sud rappresentano oltre il 30% di tutti i flussi di IDE diretti verso i paesi in via di sviluppo.

La recente serie di imponenti fusioni e acquisizioni fuori dai confini nazionali che coinvolgono anche imprese cinesi o indiane come acquirenti è il simbolo di questa nuova espansione globale. Secondo il Boston Consulting Group, che ha individuato le prime 100 multinazionali emergenti, 44 di esse appartengono alla Cina, seguita da India (21), Brasile (11) e Messico (6).

Per quanto riguarda l'India e la Cina, il fabbisogno energetico e la concorrenza interna sono motori fondamentali per l'espansione all'estero. Dal 1986 le imprese cinesi hanno realizzato più di 220 operazioni di espansione all'estero, con un valore complessivo di circa 18 miliardi di dollari. È importante sottolineare che anche l'America Latina è sugli schermi radar delle aziende cinesi, essendo tale regione il secondo destinatario di IDE cinesi, dopo l'Asia.

## **2.3 MULTINATIONALS E MULTILATINAS: SIMILITUDINI E DIFFERENZE**

### **2.3.1 L'ATTIVITÀ DELLE IMN STRANIERE NEL CONTINENTE LATINO**

Negli anni novanta, sembrava inesorabile la presa del possesso del mercato dell'America Latina da parte delle IMN straniere nel loro tentativo di investire e conquistare questa terra di 500 milioni di consumatori e di promettenti mercati industriali. Infatti tra il 1991 e il 2001, la proprietà delle 500 più grandi aziende presenti in America Latina è cambiata radicalmente, con la proprietà non-latina delle IMN che cresceva dal 27% al 39%. La concorrenza estera crescente mise quindi pressione alle imprese latine locali, che storicamente asservivano solo i loro mercati interni, per consolidarsi ed espandersi in altri paesi dell'America Latina, trasformandosi in "multilatinas".

Alcune multilatinas sono oggi in espansione all'interno di aree di libero scambio, come ad esempio quelle del Patto Mercosur<sup>55</sup> (Brasile, Argentina, Uruguay e Paraguay) o del Patto andino<sup>56</sup> (Colombia, Venezuela, Ecuador, Perù e Bolivia); le più ambiziose puntano a competere con le più grandi aziende del mondo al di fuori dell'America Latina.

Nonostante ciò il ricco mercato di questo continente, territorio di forte concorrenza tra le IMN locali ed estere ha dovuto fronteggiare recentemente molti eventi destabilizzanti quali il crollo del mercato azionario in differenti ondate dopo il 2000, le svalutazioni monetarie ed i forti disordini politici; questi hanno notevolmente ridotto sia il tasso che il valore degli investimenti esteri in America Latina. A testimonianza di ciò il Thomson Financial ha riportato che, nel 2000, sono state registrate 166 tra fusioni e acquisizioni avviate da imprese multinazionali, per un valore complessivo di 102,6 miliardi dollari. Nel 2002, il valore complessivo di quest'ultime da parte delle imprese non-latine è

---

55 Il Mercosur è il mercato comune dell'America meridionale. Ne fanno parte in qualità di Stati membri Argentina, Brasile, Uruguay e Venezuela. Sono inoltre Stati associati la Bolivia e il Cile, il Perù, la Colombia e l'Ecuador. L'organizzazione fu istituita con il Trattato di Asunción firmato il 26 marzo 1991 da Brasile, Argentina, Uruguay e Paraguay. Nel 1995 sono stati contestualmente aboliti i dazi doganali tra i quattro Paesi e istituita una tariffa doganale comune verso paesi terzi. L'obiettivo del Mercosur è la realizzazione di un mercato comune, anche se esistono ancora forti ostacoli protezionistici tra i vari stati.

56 Il Patto andino è un'organizzazione internazionale creata nel 1969 con il trattato di Cartagena da Bolivia, Cile (uscito nel 1976), Colombia, Ecuador e Perù, con l'aggiunta del Venezuela (1973), con l'obiettivo di dare vita a un'unione doganale. Nel 1997 è stato sostituito dalla Comunità andina.

sceso fino a 38,9 miliardi dollari. Inoltre, spinto da scarse performance finanziarie, alcune IMN sono state costrette a ridimensionare le loro operazioni in territorio latino. A gennaio dello stesso anno, ad esempio, la Bank of America Corporation ha rivelato i piani per tagliare del 75% il personale, nel quadro di una riduzione globale dei suoi investimenti nei mercati emergenti.

Ma le opportunità a lungo termine per il business in America Latina sono troppo grandi per essere trascurate dalle IMN. La Banca Mondiale prevede già un miglioramento dell'economia regionale, con un PIL di tutta l'America Latina (inclusi i Caraibi) destinato a crescere nei prossimi anni con un tasso di crescita oscillante tra il 2 e il 3,5%.

Ci aspettiamo che le multinazionali straniere continuino ad investire nei mercati latino-americani nei principali settori di consumo e industriali, anche se ad un ritmo più lento che nel corso degli ultimi due decenni.

Le fusioni e le acquisizioni con le IMN estere permettono in qualche modo alle più grandi imprese di difendere il proprio territorio; quelle però che scelgono di rimanere indipendenti necessitano di espandersi al di fuori dei propri confini al fine di competere con le IMN internazionali che hanno le dimensioni, la crescita, la dispersione geografica e la resilienza per fronteggiare i rischi dei singoli paesi.

Le società latino-americane più competitive sono motivate a diventare multinazionali per poter raccogliere capitali sui mercati esteri a prezzi internazionali favorevoli e aumentare la loro liquidità. Poche aziende latine sono quotate nelle principali borse mondiali e, di conseguenza, quelle che operano solo nei singoli paesi sono svantaggiate nell'effettuare transazioni internazionali. Il Grupo Bimbo, il più grande produttore di pane confezionato del Messico, e Carvajal SA della Colombia (presente in ogni paese dal Messico all'Argentina, che recentemente ha acquisito anche la brasiliana Listel) sono tra le più grandi multilatinas in espansione, presenti in molte joint venture con imprese statunitensi, al fine di consolidare la propria posizione in tutta l'America.

Nel corso del prossimo decennio, alleanze, fusioni, acquisizioni e la gestione delle rivalità tra le aziende locali e quelle estere, saranno le componenti fondamentali delle strategie aziendali in America Latina. Anche se le multinazionali continuano a detenere molte imprese nella maggior parte dei settori, queste "potenze tradizionali dall'esterno della regione" dovranno apprendere nuove tecniche di sopravvivenza per vivere e

prosperare tra le sempre più influenti multilatinas.

In passato le IMN estere, prive di una vera e propria concorrenza, sono riuscite a consolidare le loro posizioni in America Latina per decenni; questo è avvenuto soprattutto nei settori automobilistico e farmaceutico, ed anche in particolari categorie di prodotti di consumo come il tabacco, o prodotti cosmetici. A partire dal 1960, British American Tobacco e Philip Morris Companies Inc. hanno acquistato praticamente tutte le compagnie del tabacco; più tardi, i giganti di consumo Unilever PLC, Colgate-Palmolive Company e Procter & Gamble Company hanno acquisito la maggior parte delle aziende locali nel settore della cosmetica.

Dopo la crisi del 1982 iniziata in Messico, nella quale vennero prosciugati gli investimenti esteri in tutta la regione, l'America Latina entrò in un periodo di declino economico che è stato etichettato come “il decennio buio della regione”. Ma alla fine degli anni ottanta, vi furono segnali di cambiamento politico e di miglioramenti economici, prima in Cile, dove la rapida crescita tra 1987 e il 1996 ridusse i livelli di povertà del 23%, e successivamente in altri paesi latini che istituirono analoghe riforme politiche e programmi di sviluppo contro la povertà.

Il PIL e il reddito pro capite crebbero rapidamente. Dopo anni di dittatura militare, la democrazia divenne stabile e furono intrapresi programmi economici liberali, tra cui la privatizzazione, la deregolamentazione delle stringenti norme per le industrie e le riduzioni tariffarie. La privatizzazione delle imprese di proprietà statale aprì agli investitori locali e stranieri interi settori, quali le telecomunicazioni, le utilities elettriche ed il petrolio. Allo stesso tempo, l'integrazione economica e gli accordi commerciali, tra cui il Mercosur, i patti andini e il North American Free Trade Agreement (NAFTA), crearono mercati regionali che stimolarono i flussi commerciali e di investimento. I patti commerciali regionali resero possibile per la prima volta per le aziende in America Latina la realizzazione in paesi limitrofi di economie di scala.

Stimolato dalla politica economica liberale e dal boom dei mercati dei capitali, l'America Latina sperimentò una nuova “multinazionalizzazione” negli anni novanta. Questo accadde in diverse ondate, settore per settore ed è stata frutto di differenti fattori, tra i quali ricordiamo:

- la privatizzazione delle industrie di proprietà dello Stato. Dal 1991 al 2000, «la quota delle 500 migliori aziende di vendita delle imprese statali è diminuito del 10%, mentre



la quota delle multinazionali è aumentato del 13%. Sebbene la maggior parte dei candidati principali sono già state privatizzate, la tendenza è proseguita; per esempio, l'azienda energetica spagnola Repsol è diventata una delle più grandi aziende petrolifere del mondo, quando hanno comprato il colosso statale argentino YPF per formare Repsol YPF nel 2002.

- Le battaglie per il predominio regionale tra le multinazionali estere. Ad esempio, per un periodo di 10 anni, le due più grandi banche della Spagna, Banco Santander Central Hispano SA (BSCH) e Banco Bilbao Vizcaya Argentaria SA (BBVA), si sono date battaglia per diventare leader in tutti i principali mercati dell'America Latina. Talvolta concorrenti di rango mondiale hanno utilizzato l'America Latina come un campo di battaglia per avere un dominio globale. Nestlé SA e Unilever, per il dominio mondiale delle vendite di gelato, hanno acquisito la maggior parte delle grandi società latino-americane del settore in pochi anni.
- L'espansione negli anni novanta delle IMN estere fu il risultato anche dell'appoggio ricevuto dai proprietari delle imprese locali; questi, dinanzi all'opportunità di incassare liquidità, appartenenti magari ad una generazione lontana dai veri fondatori, hanno preferito cedere alla vendita. Questo soprattutto per non rinunciare alla ghiotta possibilità di liquidare ingenti debiti dopo anni di instabilità economica e sconvolgimenti di governo.

Le imprese autoctone rispetto alle IMN straniere hanno immediatamente percepito gli svantaggi di dimensioni e hanno dovuto fronteggiare la difficoltà ad accedere al finanziamento. Tuttavia, durante il boom degli anni novanta, alcune aziende locali ebbero la capacità di combattere le IMN con alcune acquisizioni sul territorio nazionale; la maggior parte delle loro transazioni fu compiuta nei loro stessi paesi d'origine. Possiamo ricordare come il più grande rivenditore del Brasile, la Companhia Brasileira de Distribuição, abbia acquisito diverse catene brasiliane più piccole o come l'Almacenes Exito S, il più grande rivenditore in Colombia, si fosse fuso con il suo concorrente principale nell'area, Cadenalco per far fronte all'ingresso delle multinazionali estere nel territorio (Martinez, 2013).

### 2.3.2 IL SUCCESSO DELLE NUOVE MULTILATINAS

Ad oggi è impossibile effettuare una previsione chiara di come le multilatinas riusciranno a inserirsi nel mercato globale, tuttavia è evidente come molte già siano realtà consolidate e potenti. Nel settore degli alimentari e nel dolciario, IMN di grandissime dimensioni come Kraft Foods e Nestlé tuttora sono seconde a molte multilatinas emergenti come Bimbo del Messico, alla società Grupo Arcor, che ha sede in Argentina nel settore degli alimenti o dietro alla Compañía Nacional de Cioccolatini e InverAlimenticias Noel in Colombia. Nel settore bancario troviamo esempi analoghi; aziende locali leader come Banco Bradesco e Banco Itaú in Brasile competono con Citibank e ABN AMRO, due delle più grandi e potenti banche del mondo.

Chiaramente, con la recente crisi dell'economia mondiale e dei mercati azionari globali, le multinazionali hanno perso parte dei loro vantaggi acquisiti. La fiacca economia latina, soprattutto dopo la forte crisi del 2006-2007, ha contribuito a risultati relativamente deludenti per le IMN straniere in questo territorio; facendo così ricredere anche molte delle grandi aziende straniere che avevano investito ingentemente nella regione nel corso degli anni novanta.

I principali operatori locali, col passare degli anni, hanno invece trovato territorio fertile per i loro investimenti in aperta e reciproca concorrenza, riuscendo talvolta a “spodestare” le imprese straniere. Nel settore della birra ad esempio, è in corso una dura battaglia per la supremazia sul mercato dell'America Latina; essa ha visto l'impresa brasiliana Companhia de Bebidas das Américas acquisire il controllo di Quilmes in Argentina nel gennaio 2003, e la colombiana Baviera acquisire diverse fabbriche di birra panamensi, per poi lottare al fine di acquisire la Backus Corporation in Perù (a cui appartiene anche il più grande produttore di birra del Venezuela, Cervecería Polar). Inoltre occorre sottolineare come tutto ciò sia avvenuto di fronte alle IMN straniere, rimase in disparte; colossi della birra a livello mondiale come Anheuser Busch Companies, Heineken e Interbrew, nonostante le loro quote di minoranza in diverse fabbriche di birra della regione, sono rimasti a guardare. Un ulteriore consolidamento tra i maggiori produttori di birra dell'America Latina potrebbe creare società paragonabili per dimensioni e profitti alle maggiori aziende di birra del mondo.

Secondo il Thomson Financial, l'attività e la dinamicità delle grandi imprese latine è

frutto di consolidamenti e acquisizioni prevalentemente all'interno dei propri confini o comunque con investimenti nei paesi limitrofi. Fino a pochi anni fa le aziende non-latine detenevano più dell'80% delle attività regionali; ad oggi, dopo una spesa di 6,5 mld di \$ da parte delle multilatinas tale presenza è stata ridotta a meno del 40%.

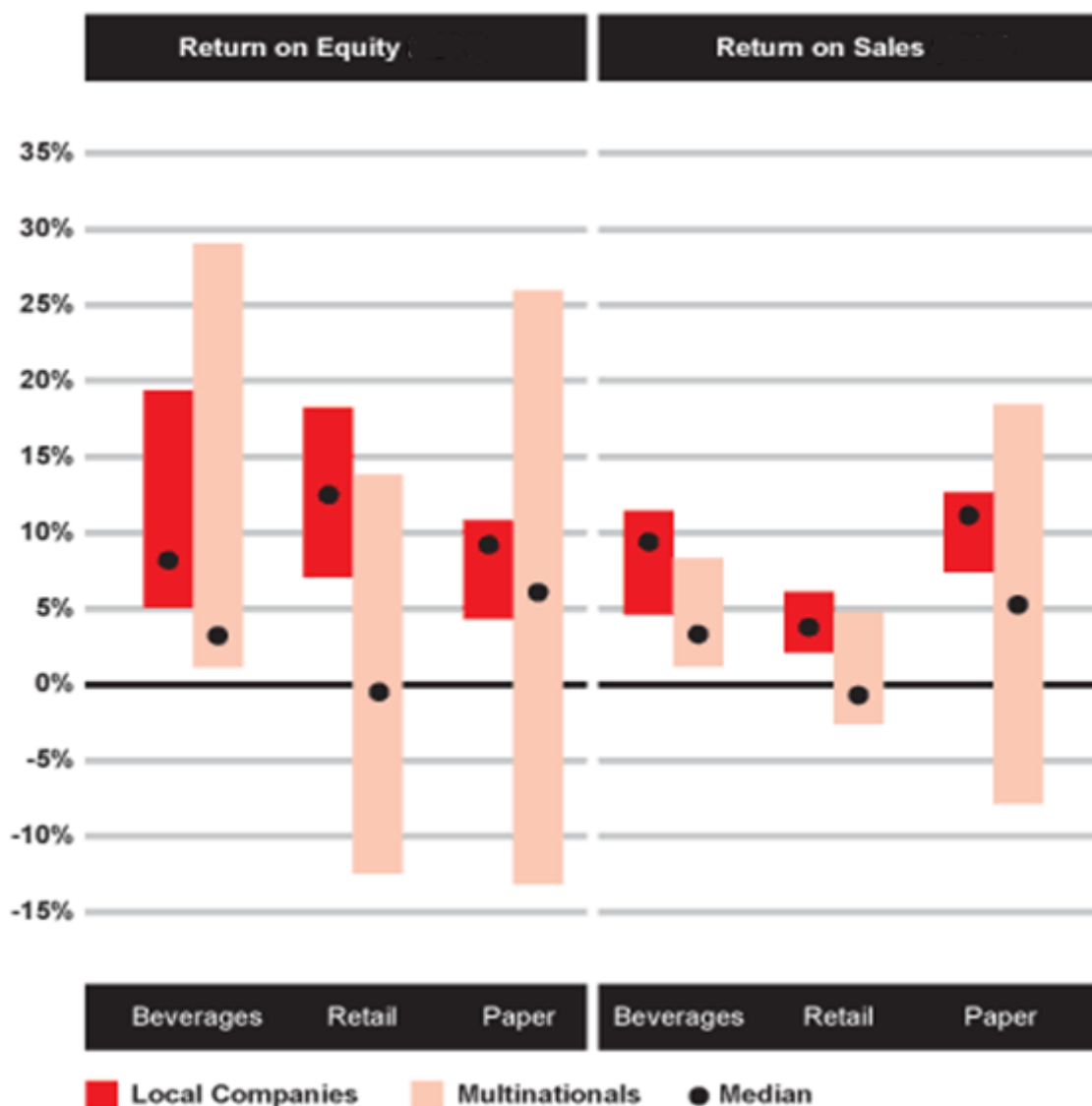
L'incertezza economica riduce gli investimenti stranieri, soprattutto per la diffidenza che essa crea nei confronti del mercato in cui si intende investire; per questo è ipotizzabile che la volatilità del mercato costringerà alcune IMN a ritirarsi definitivamente dalla regione. Le società latine sembrano sfruttare l'incertezza della situazione, approfittandone per guadagnare posizioni contro i rivali stranieri. Ad esempio in Messico, l'América Móvil ha acquisito aziende in Brasile e Colombia da BellSouth, che sta smantellando le proprie aziende nella regione. Nel settore dei servizi finanziari, all'inizio di quest'anno, la più grande banca di proprietà privata del Brasile, Banco Bradesco, ha acquistato una divisione della JP Morgan Chase, oltre a innumerevoli attività precedentemente appartenenti a BBV della Spagna e Deutsche Bank.

Se le multinazionali non latine presenti nel continente si trovano attualmente in una situazione di stallo, le cause son da ricercare non solo nelle condizioni economiche sfavorevoli, ma anche nei passi falsi dei manager delle IMN straniere, caduti in errori di valutazione nell'analisi del mercato di destinazione, sottovalutando quanto sia difficile assorbire le aziende in diversi paesi e creare proficue sinergie tra le stesse.

In media, se si osserva la figura 2.4, si nota come le operazioni delle multinazionali latine negli ultimi anni siano state meno redditizie rispetto alle operazioni concluse dai concorrenti locali.

Perché accade questo? Quando una IMN rapidamente effettua un'acquisizione di una impresa nei paesi limitrofi, vi è il rischio di distruggere alcuni valori che hanno reso l'azienda acquisita attrattiva su quel mercato. Vi sono una serie di valori intangibili che occorre considerare nel momento precedente un'acquisizione, come ad esempio i marchi locali presenti o il particolare prezzo orientato magari ad un mercato di massa a basso reddito; parallelamente occorre far attenzione alla diversificazione delle catene di distribuzione o la gestione delle peculiarità economiche e culturali di ogni mercato.

Figura 2.46: la redditività delle imprese: IMN vs imprese locali<sup>57</sup>



Lo sviluppo di nuovi prodotti per un target di medio e basso reddito, che comprende circa 245 milioni di persone, ovvero circa il 50% della popolazione totale, è una grande opportunità di crescita per le multinazionali ed anche per le stesse multilatinas. Ma servire questo redditizio mercato è difficile, soprattutto per le IMN non latine. Un consumatore medio in America Latina guadagna una frazione del reddito dello stesso consumatore medio nei mercati sviluppati. Il consumatore medio non possiede un'auto, in genere non può permettersi nemmeno di fare acquisti di piccoli oggetti, e non

<sup>57</sup> Tale figura è stata tratta dalla rivista *America Economia*. È riportata in Martinez A., I. De Souza, F.Liu (2013), *Multinationals vs. Multilatinas: Latin America's Great Race*, *Strategy+Business review*.

avrebbe, in un paese sviluppato, i requisiti minimi per aprire un conto bancario o una carta di credito. Eppure, nonostante tutte queste limitazioni, l'insieme di tutti questi consumatori costituisce un potere d'acquisto enorme e parallelamente un diretto desiderio di acquisto di beni e servizi fondamentali.

Vendere e distribuire con profitto a questo particolare mercato di massa richiede capacità che le multinazionali spesso non hanno. Abbiamo visto molte multinazionali faticare nel mercato dell'America Latina, in particolare le aziende di beni di consumo che hanno cercato di importare i loro marchi e applicare i loro modelli di distribuzione dai mercati al dettaglio nei paesi sviluppati. Ad esempio, l'acquisizione di Varela SA da parte di Unilever, una società colombiana di prodotti cosmetici, e l'acquisizione di Best Food della società alimentare brasiliana Arisco sono due esempi delle difficoltà incontrate dalle IMN nell'affrontare questo mercato. Queste aziende, abituate alla vendita di prodotti più costosi, hanno cercato di integrarsi con le aziende locali, popolari perché offrivano prodotti a basso prezzo. Il risultato, in molti casi, è stato che queste aziende hanno perso una parte considerevole della loro quota di mercato.

Le IMN spesso incontrano difficoltà a gestire i canali di distribuzione in America Latina. La maggior parte dei canali di distribuzione della regione è rappresentata da piccoli negozi, soprattutto in categorie quali alimentari, prodotti confezionati e materiali da costruzione, e si differenziano nettamente dalle grandi catene di distribuzione tipiche dell'Europa e degli Stati Uniti (Martinez, 2013).

I più grandi rivenditori locali hanno fatto anche meglio dei concorrenti stranieri, soprattutto nella vendita ai consumatori a basso reddito, perché hanno creato prodotti e servizi a loro adatti. Questo perché gli abitanti del posto detengono la conoscenza dei canali di distribuzione al fine di rendere questi prodotti largamente accessibili, attuando modelli economici che consentano loro di farlo con profitto. Società statunitensi di cioccolato come Mars Inc. e la Hershey Foods Corporation hanno stabilito una presenza puramente marginale in America Latina perché non sono riusciti ad adattarsi ai tipici canali di distribuzione; vendendo le loro barrette di cioccolato più grandi, tipiche dei mercati statunitensi, non sono riusciti a conquistare i consumatori; differentemente Arcor e Nacional de Chocolates hanno raggiunto profitto consistenti vendendo cioccolatini bite-sized, accessibili a consumatori a basso reddito, in grado di soddisfare i loro gusti, ed acquistabili anche nei piccoli negozi al dettaglio.

L'espansione internazionale è chiaramente l'altra strategia di crescita fondamentale per le aziende latino-americane, in particolare per le nuove multilatinas brasiliane e messicane che sono state in grado di prosperare nei loro grandi mercati di provenienza. Al fine di individuare una vincente strategia, queste devono riuscire a:

- Riconoscere quando la presentazione su una scala multinazionale è appropriata, e capire in che modo influenzerà il proprio business.
- Definire la scala minima e la copertura necessaria per competere nel proprio settore (ad esempio subregionale, relativa a tutta l'America latina, o addirittura globale).
- Raggiungere il mercato internazionale attraverso una combinazione di consolidamento interno, di acquisizioni e alleanze regionali.

Le imprese locali possono far leva sul linguaggio e sulle similitudini culturali per sviluppare i propri marchi anche in paesi affini; possono anche concentrarsi su prodotti facilmente trasportabili con elevate economie di scala nella produzione e contemporaneamente usare meno e più grandi impianti di sourcing suddivisi in diversi paesi, stabilendo centri di servizio in paesi a basso costo e sviluppando servizi attraverso Internet.

Alcune aziende latino-americane hanno cominciato a competere a livello globale. Ad esempio, Cemex SA (precedentemente menzionata) è cresciuta, riuscendo a diventare da un conglomerato messicano una delle aziende di cemento di maggior successo al mondo. Naturalmente, alcuni settori sono più "scalabili al livello globale" di altri. Le industrie farmaceutiche e automobilistiche ad esempio richiedono imponenti investimenti ed i relativi mercati sono quindi destinati ad essere dominati da imprese secolari, presenti da anni sulla maggior parte dei mercati mondiali.

Gli scenari per il futuro dipendono in larga misura dal ritmo con cui le IMN continueranno ad espandersi e dal grado con cui gli impresari locali raccoglieranno la sfida di diventarne concorrenti. Le multilatinas brasiliane e messicane quasi certamente diverranno una forza significativa da non sottovalutare. Società brasiliane, detentrici di un vasto potenziale di mercato in patria, sono oggi più che mai dirette all'estero. Un recente studio di Booz Allen Hamilton delle strategie multinazionali delle società brasiliane ha rivelato che, dopo un decennio di liberalizzazione del mercato interno e di netta trasformazione industriale, le principali aziende brasiliane si stanno ora concentrando sulla crescita internazionale.

Analogamente anche le aziende messicane, dopo una liberalizzazione del mercato interno, si trovano di fronte alla necessità di scegliere il mercato nel quale investire; scegliendo di capitalizzare sul NAFTA, per sviluppare una posizione nel mercato statunitense, o di espandersi verso il Centro e Sud America, sfruttando le affinità culturali e di mercato. A tal proposito occorre ricordare come diverse aziende abbiano scoperto che per acquisire una posizione di leadership nella maggior parte dei mercati dell'America Latina, risulta necessario investire preventivamente in una presenza negli Stati Uniti.

I recenti problemi politici ed economici in America Latina hanno portato ad ostacoli considerevoli per l'integrazione dei mercati. Il crollo dell'economia argentina ha ferito il patto Mercosur; l'instabilità politica in Venezuela ed i problemi di sicurezza in Colombia restano ostacoli al commercio e alla stabilità dei rapporti tra i due paesi più grandi del Patto andino. Nei prossimi 10 anni, le economie dell'America Latina non cresceranno in modo significativo, e la turbolenza politica ed economica continuerà. E nonostante il Messico e il Cile di oggi siano più stabili, una crisi si potrebbe presentare inaspettatamente.

Niente di tutto questo però impedirà la continua integrazione dei mercati latino-americani e la "multinazionalizzazione" del panorama economico. È inevitabile ed è la strada migliore: nessun altro gruppo di paesi dei mercati emergenti ha così tanto in comune; i paesi latino-americani in gran parte condividono la lingua spagnola e la cultura; la lingua portoghese e la relativa cultura sono abbastanza vicini da consentire ai brasiliani ed ai loro vicini di comunicare facilmente. Il melting pot del sud della Florida, dove i latino-americani di tutte le nazionalità si mescolano facilmente in un mix di culture ispaniche, è una spaccato di quello che l'America Latina può divenire. Riuscire quindi ad attingere a tali affinità culturali nella regione, rappresenterà la giusta strategia competitiva (Martinez, 2013).

Inoltre, la crescita della nuova classe media, e le ambizioni crescenti dei ceti inferiori, alimenteranno la domanda di migliori standard di vita, di servizi e di prodotti. Il grande mercato dei consumatori a basso reddito in tutti i paesi, e le nuove prospettive, diverranno un'occasione unica per le multinazionali straniere, e ancor di più per le aziende locali in espansione.

# CAPITOLO TERZO

## CASE STUDY: LE NUOVE MULTINAZIONALI MESSICANE

### 3.1 BREVE STORIA DEL MESSICO, IL NAFTA E GLI IDE STRANIERI

Le guerre d'indipendenza del Messico (1910-1921) generarono inevitabilmente una instabilità politica che condizionò la vivacità dell'economia, esponendola a una marcata ingerenza straniera. Il capitale disponibile fu oggetto di conflitto. Una minoranza di messicani ricchi ebbe la possibilità di convertire i propri beni in possedimenti che rimasero in genere improduttivi. Nel 1930 il governo creò incentivi per favorire la produzione interna e il paese beneficiò di una spinta nella produzione agricola e un incremento dell'occupazione urbana.

Questa crescita economica offrì uno stimolo per tentare di sostenere il controllo sulle imprese straniere e, nei decenni che seguirono, questa linea portò alla nazionalizzazione delle ferrovie e delle aziende petrolifere estere, oggi conosciuta come politica di industrializzazione sostitutiva dell'importazione (ISI), favorendo barriere protettive per il commercio col fine ultimo di regolare la quantità di quelle importazioni che potessero ostacolare i prodotti locali, alzando artificialmente i prezzi delle importazioni così da regolare la domanda dei prodotti stranieri.

Nel 1960, il periodo più rappresentativo per le politiche della sostituzione delle importazioni, settori strategici come quello petrolchimico e minerario furono sovvenzionati dalla nuova politica industriale. Un chiaro esempio fu la politica di "Messicanizzazione" che esercitò la protezione governativa mediante agevolazioni alle industrie nazionali, attuando un controllo della terra, delle risorse nazionali e dei settori considerati strategicamente vitali. A tal proposito è possibile sostenere che l'ISI non solo trovò applicazione diretta nel commercio, ma estese la sua influenza alla salvaguardia delle imprese nazionali attraverso un ampio controllo delle aziende estere e degli investimenti diretti stranieri.



L'ISI fu adottato da tutti i paesi sviluppati nelle prime fasi del loro sviluppo capitalistico. Il periodo di sostituzione delle importazioni che Europa e Stati Uniti si imposero, avvenne già nella seconda parte del diciannovesimo secolo. Lo status quo delle altre economie garantì loro i mezzi necessari per mantenere la propria autosufficienza; la logica teorica dell'ISI e la sua attuazione politica perseguirono l'obiettivo di proteggere le nascenti industrie nazionali per renderle in grado di conseguire economie di scala.

L'assunzione del libero commercio prevedeva che gli stati del sud avessero un vantaggio cooperativo nel perfezionamento delle materie prime, dei prodotti agricoli e tessili, importando invece da Europa e Stati Uniti quei prodotti industriali necessari e quelle merci sofisticate che le loro aziende non erano in grado di produrre ( Khabarova, 2008 ).

Col grande shock petrolifero del 1973 aumentarono notevolmente i tassi di inflazione e venne alterata la bilancia dei pagamenti, trasformando lo Stato messicano da importatore a esportatore di petrolio. Allo stesso tempo però, nonostante le barriere altamente protezionistiche, alcune IMN riuscirono ad avere accesso all'economia interna.

La domanda forzata per il petrolio fu accompagnata dall'indebolimento della domanda di colture, prodotti agricoli, tessili e d'abbigliamento che, parallelamente, riscontrarono una perdita nell'esportazione.

Le questioni legate alla bilancia dei pagamenti diventarono un problema dopo che le compagnie compensarono lo scarso scambio con l'estero con il rimpatrio dei profitti che non furono reinvestiti, come auspicato, nelle industrie, tanto da incrinare la credibilità della sostituzione delle importazioni come modello di sviluppo.

Fu proprio durante la crisi del debito degli anni ottanta che lo Stato messicano dimostrò di non essere in grado di fronteggiare con i propri mezzi la crisi in atto, risultando incapace di gestirlo. Conseguentemente divenne implicitamente legittimato l'ingresso delle multinazionali e dell'iniziativa privata nella politica economica del paese.

Il FMI offrì il ben noto "sigillo di approvazione" ad attori privati, nonché la libertà di fornire nuovi prestiti per garantire che le risorse necessarie per rimborsare il debito fossero gestite con attività di finanziamento attraverso degli IDE. I programmi promossi

dal FMI per migliorare lo stato della bilancia dei pagamenti, che trattava la raccolta dei flussi commerciali con gli altri paesi, riuscirono a bloccare l'inflazione.

L'aspetto negativo di questi programmi fu che se da un lato favorirono la liberalizzazione che migliorò la competitività internazionale messicana, dall'altro non incisero sui livelli di crescita. Infatti negli anni novanta crebbe la spinta della produzione agricola Messicana, ma si registrò una contrazione della crescita, inferiore agli anni precedenti.

Il rapido declino del PIL fu notevole in tutta l'America Latina, accompagnato da una contrazione dei prezzi internazionali per le esportazioni dei prodotti agricoli, dei materiali grezzi e del petrolio. I principali produttori–esportatori furono costretti ad aumentare i volumi delle loro esportazioni che direttamente non riuscivano a generare più ricavi, con il risultato che gli introiti rimasero allo stesso livello, mentre i volumi delle coltivazioni aumentarono esponenzialmente in relazione alla stessa quantità delle importazioni. Tale condizione si protrasse fino alla metà degli anni novanta.

Il periodo che ne seguì rappresentò il periodo di maggiore espansione delle consociate estere in tutta l'intera America Latina. Avendo acquisito in precedenza partecipazioni nelle strutture regionali, cercarono in questi anni di espandere la propria sfera d'azione per solidificare ed incrementare le basi delle proprie esportazioni. In tali anni le imprese estere erano stimate proprietarie del 49% del capitale totale messicano, con un'ingerenza del 40% nel settore automobilistico e del 34% nel settore petrolchimico.

Il trasferimento del know-how tecnologico e manageriale aprì canali per promuovere le esportazioni di auto messicane, frutto di uno sviluppo nei settori ad alta intensità di lavoro in quelle aziende a capitale interamente straniero. Le IMN riuscirono anche ad installare gli impianti di produzione nelle catene di montaggio all'estero, dove le imprese madri potevano comprare prodotti fabbricati dalle loro controllate a prezzi più favorevoli.

### 3.1.2 IL NAFTA: ACCORDO DI LIBERO COMMERCIO COL NORD AMERICA

Il NAFTA ebbe origine nel 1994 e coinvolse tre paesi del Nord America: Canada, Usa e Messico.

Esisteva un precedente accordo tra Canada e Usa (CUSFTA) nel quale confluì anche il Messico, interessato principalmente a una relazione commerciale bilaterale con gli Usa, e la negoziazione sfociò in un accordo a tre. Il NAFTA, strutturato sulla base del WTO, fece la sua apparizione nelle negoziazioni tenutesi in Uruguay entrando in vigore nonostante le avverse conseguenze derivate dalla crisi del pesos del 1994/95.

Il mercato economico del NAFTA coinvolse 410 milioni di abitanti con un PIL di oltre 11 trilioni di dollari. A differenza dell'Unione Europea, il NAFTA non è un' unione doganale in cui gli stati membri adeguano le loro tariffe esterne e si accordano reciprocamente sulle politiche commerciali, ma è un mercato autonomo, con caratteristiche proprie primo fra gli altri a includere l'agricoltura, semplificando così l'accesso degli Usa al cotone Messicano e determinando simultaneamente un aumento delle esportazioni verso gli Usa. Le sue regole provocarono l'eliminazione delle barriere commerciali non tariffarie migliorando la qualità dei prodotti e delle norme sanitarie.

Il NAFTA non costituisce un progetto sopranazionale che lo pone al di sopra degli impegni economici. I governi si erano accordati per mantenere la loro indipendenza politica nonostante i loro forti legami economici. Tuttavia l'implementazione delle norme di deregolamentazione non è stata fluida e senza attrito; i flussi di investimento oltre confine non sono stati accompagnati da una adeguata politica sociale. Questo è un problema che tuttora esiste; anche se chiaramente il NAFTA dovrebbe essere considerato come un contrappeso all'UE in termini economici, le relazioni commerciali tra i suoi membri chiave possono sembrare piuttosto asimmetriche e perciò sbilanciate in quanto i paesi godono di differenti livelli di sviluppo economico.

Di fatto ha rappresentato un punto di svolta per la performance dell'economia Messicana che è riuscita, stimolata da un processo di riforme, a passare dal protezionismo al liberalismo, da una sostituzione dell'importazione a una strategia orientata verso l'export.

La posizione degli USA ha beneficiato sotto vari aspetti dei flussi del libero mercato instaurati col NAFTA. Il primo obiettivo della sua politica rimase l'accesso a lungo

termine alle strutture produttive messicane, stimolando con flussi d'investimento un migliore uso delle risorse ed estendendo al contempo su di esse il proprio controllo. La posizione del Canada nell'accordo è stata secondaria, con interessi economici limitati verso il Messico; tuttavia per tutti i paesi aderenti è stato interesse comune che tutte le regolamentazioni venissero attuate, garantendo i benefici del libero mercato.

Tuttavia è possibile notare come il contesto politico dell'accordo sia dominato dagli Usa. La produzione economica americana è dei tre indubbiamente la maggiore; è inoltre più ricca in termini di produzione pro-capite e presenta la caratteristica di una forte deregolamentazione. Il Canada occupa il secondo posto; ha perseguito differenti politiche economiche improntate a una maggiore influenza dello stato con una più ampia gamma di programmi sociali ed elementi economici protezionistici.

Tra le tre, la posizione del Messico risulta la più fragile all'interno dell'accordo economico. Fra il gruppo medio dei percettori di reddito, il reddito reale pro capite del Messico ammonta a circa un quarto di quello Usa. Di conseguenza la disparità nella distribuzione del reddito è molto maggiore, il doppio di quella registrata in Usa e Canada.

È stato anche sottolineato che nel contesto di più ampie privatizzazioni tali ineguaglianze si sono intensificate, rendendo più netta la differenza fra i paesi. Pertanto le interazioni fra i membri più ricchi dell'accordo (Usa) e i più poveri (Messico) nel post-NAFTA potrebbero dar vita nel lungo periodo ad un effetto di interdipendenza asimmetrica. Gli Usa in quanto promotori di globalizzazione hanno il primario interesse di preservare lo status quo, mentre gli interessi messicani vanno nell'opposta direzione allo scopo di raggiungere più alti livelli di sviluppo economico.

La centrale posizione geografica degli Usa si rispecchia anche in termini di flussi commerciali. Il commercio bilaterale degli Usa con Messico e Canada è maggiore rispetto a quello tra Messico e Canada, il cui scambio corrisponde al 50/60% del Pil nazionale combinato. I flussi commerciali incidono però soltanto per il 6% sul Pil americano, indicando così come tali flussi abbiano un impatto marginale sull'economia americana (Khabarova, 2008).

Il precedente accordo di libero scambio sussistente tra Usa e Canada aveva contribuito molto al successo dello stesso NAFTA. Parallelamente il Messico, come risultato della sua adesione alla liberalizzazione delle imprese di Stato, della riduzione delle spese del

governo e della tassazione, ricevette la promessa di agevolazioni ed incentivi per lo sviluppo della sua economia, che una volta realizzate, influenzarono rapidamente il mercato messicano, mostrando come per questo paese le riforme applicate abbiano avuto un maggiore significato rispetto a Usa e Canada; il commercio messicano infatti raddoppiò dal 1990 al 2000, con un incremento dal 25 al 50% del Pil.

Durante la seconda metà degli anni novanta nacquero in Messico i *maquiladora*, stabilimenti industriali posseduti o controllati dalle compagnie straniere in regime di esenzione fiscale. Queste erano operative soprattutto nel settore automobilistico; la liberalizzazione di ampia portata diede la possibilità alle compagnie americane di esportare componenti verso i maquiladora dove venivano assemblati e reimportati come trasformati, con un più alto valore aggiunto e una tassazione limitata rispetto a quella tipica di un prodotto finale. Questo programma fu molto remunerativo per il libero flusso di capitale e divenne il motore per una condizione salariale migliore.

Le compagnie multinazionali di assemblaggio sono state predominanti nella produzione automobilistica nei paesi in via di sviluppo. Ford, General Motors, Fabricas Auto Mex e Chrysler cominciarono a cercare metodi per migliorare la competitività delle esportazioni dei paesi in via di sviluppo. La ricerca di nuove strategie aziendali è stato considerato il motivo che ha spinto il gigantesco flusso di IDE nell'industria messicana dell'automobile.

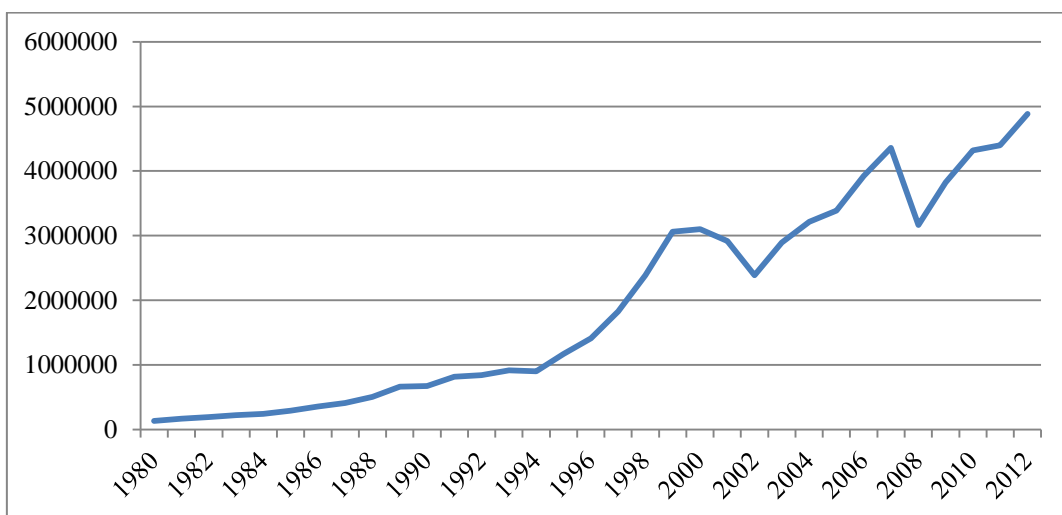
Le tre grandi multinazionali statunitensi (GM, Ford e Chrysler) hanno attivato nel Nord America un ambiente più competitivo per riuscire a fronteggiare apertamente l'avanzata giapponese. Questo portò tali gruppi di imprese ad investire più di 5,5 bilioni di dollari in nuovi stabilimenti in Messico tra il 1990 e il 1996. L'idea era di stimolare la flessibilità del lavoro per migliorarne l'efficienza e preservare la sopravvivenza delle imprese nel mercato internazionale.

La produzione flessibile divenne l'elemento principale nelle negoziazioni sul lavoro nell'industria dell'automobile. Una volta istituite, le strutture straniere misero in moto il pieno sfruttamento basato sulla piattaforma dell'esportazione. Molti studiosi suggeriscono che l'industria dell'automobile sia riuscita a raggiungere più flessibilità ed efficienza nella produzione grazie anche al concomitante impiego di una maggiore automazione.

Un fattore importante per una più ampia ricerca di flessibilità è stata anche la differenza salariale fra Usa e Messico: questo è risultato un vantaggio competitivo, determinante per la localizzazione delle attività delle multinazionali.

Nel 1994, anno di formazione del NAFTA, il paese con la maggioranza di IDE in ingresso era il Messico per un valore di 33197,7 milioni dollari; questa quota risultò leggermente più alta negli anni seguenti e a partire dal 1998 incrementò, arrivando a triplicarsi a fine del 2004. Possiamo dedurre questo andamento osservando la figura 3.1, che riporta i flussi totali tra Canada, Usa e Messico dal 1980 ad oggi; notiamo come la sottoscrizione del NAFTA abbia incrementato in maniera esponenziale i reciproci scambi commerciali.

**Figura 3.1: Flussi di IDE in milioni di dollari tra Canada, Usa e Messico (1980-2012)<sup>58</sup>**



Il progetto “maquila” usato nell'industria automobilistica messicana per l'assemblaggio di auto fu attuato allo scopo di facilitare la riduzione dei costi di produzione. Il commercio interno al NAFTA si è affermato soprattutto per aver portato le capacità di acquisto e vendita delle aziende al raggiungimento di un prezzo più basso nel processo di lavorazione dei prodotti. Il governo Messicano adeguò la sua politica ad una maggiore deregolamentazione e privatizzazione che iniziò ad attrarre “la creazione di

<sup>58</sup> Tale grafico è stato elaborato con dati tratti dalle ultime statistiche UNCTAD disponibili, 2012.

nuove strategie aziendali per la produzione americana di parti di auto in Messico” (Santiso, 2007).

Il principale elemento di competizione dell'industria è caratterizzato da una consegna just in time e da bassi costi di trasporto, propri della struttura dell'industria automobilistica. Da questo segue che flessibilità, velocità, efficienza e ottimizzazione del lavoro sono i principali elementi su cui è basata la struttura dell'industria dell'auto presente in Messico.

Se consideriamo adesso la struttura del settore agricolo messicano negli anni novanta, si può osservare la registrazione di una lieve trasformazione. Diversamente dalle decadi precedenti, i settori agricoli erano molto cresciuti, soprattutto era cresciuto il loro apporto in termini di contributo percentuale al PIL. La distribuzione fu diretta verso lo sviluppo del mercato interno e fu associata a un moderno *agribusiness*; il potenziato settore agricolo non rimase estraneo al coinvolgimento delle multinazionali. Le esportazioni tradizionali come tessile, agricoltura e prodotti primari avevano assistito al declino dei profitti a causa della fluttuazione internazionale dei prezzi e alla vulnerabilità associata alla forte domanda di elasticità per le materie prime (Santiso, 2007).

In Messico tutto il settore agricolo e più in generale tutto il settore primario (a differenza del secondario e del mercato dei semilavorati) è stato rilegato ad una posizione marginale; il paese ha fatto molto affidamento sulla domanda estera come fonte di entrate e di profitti. Per questo, al fine di aumentarne il più possibile la quantità, ha sempre tentato di compensare i bassi prezzi internazionali aumentando i volumi dell'esportazione (cosa che contribuì a rendere maggiore lo squilibrio commerciale).

Le performance del Messico collegate al NAFTA sono osservabili dall'analisi delle statistiche commerciali e dai report sullo sviluppo.

I risultati prospettano una positiva relazione tra afflussi di IDE ed esportazione di componenti in tutti settori, in particolare in quello delle auto. Lo sviluppo post NAFTA ha determinato l'apertura commerciale del paese, che si è rivelato così pronto ad affacciarsi sul mercato mondiale.

### **3.2 CARATTERISTICHE E STRATEGIE DELLE EMERGENTI IMN MESSICANE**

La crescita di nuovi mercati, soprattutto nei paesi in via di sviluppo, ha permesso la nascita di realtà economiche in grado di affacciarsi in modo competitivo sul mercato internazionale. Le grandi imprese, forti di una notevole spinta economica nei paesi di provenienza, sono riuscite a divenire "sfidanti globali", in grado di internazionalizzare i propri affari ed in grado di concorrere con le già affermate IMN, sfidando il tradizionale modello americano di impresa multinazionale.

La concorrenza tra le IMN e le nuove imprese provenienti da paesi in forte espansione è nata prima all'interno dei ristretti mercati locali, per poi allargarsi anche ai mercati esteri. Molti territori dell'America Latina sono stati interessati da queste nuove dinamiche; tuttavia l'esempio più calzante che è possibile citare è quello del Messico, che ha visto da sempre la presenza di multinazionali provenienti dai paesi sviluppati.

Le IMN straniere riuscirono a penetrare in Messico nel periodo di piena trasformazione politica ed economica, questo questa stravolse la propria politica commerciale passando da un modello economico basato sull'ISI ad un modello strategico orientato all'esportazione e all'apertura delle proprie barriere doganali imposte durante la fase di protezionismo. La politica di liberalizzazione del commercio cambiò di pari passo il comportamento delle grandi imprese messicane alle quali furono forniti incentivi per internazionalizzare le loro attività da parte del governo messicano.

Le multinazionali messicane sono riuscite in pochi anni a percorrere il cammino auspicato e sono attualmente protagoniste di uno dei maggiori processi di globalizzazione economica. A 20 anni dalla sottoscrizione del NAFTA, il Messico è così riuscito a diventare la dodicesima più grande economia del mondo e uno dei maggiori leader a livello mondiale nell'esportazione di beni di produzione.

Vi è un crescente interesse per lo studio di queste nuove realtà tra gli economisti. Diverse teorie sono state rivisitate per dare una spiegazione ai dati empirici, testimoni obiettivi della crescita delle numerose aziende messicane capaci di diventare multinazionali.

Lo studio di queste nuove imprese emergenti è iniziata a metà degli anni Ottanta, quando ancora rappresentavano una "minaccia" minore per le multinazionali



tradizionali. Tuttavia non è possibile descrivere l'ingresso sulla scena internazionale di queste nuove multinazionali dei paesi emergenti in modo univoco; soprattutto ancora non è stato possibile definire se esse costituiscono un'opportunità o una minaccia per le tipiche IMN provenienti da economie avanzate.

Le modalità dell'espansione delle IMN messicane, prima sul territorio locale e successivamente nel mercato internazionale si discostano notevolmente dai modelli di sviluppo delle multinazionali americane, dominatrici dell'economia internazionale, già dalla fine della seconda guerra mondiale. Queste infatti riuscirono a penetrare nella maggior parte dei continenti, non solo per la netta superiorità in termini economici, ma soprattutto per la capacità di porre in essere "investimenti diretti esteri finalizzati a sfruttare le capacità specifiche delle imprese locali, riuscendo così ad ottenere un approccio graduale di internazionalizzazione, studiato in maniera ponderata da paese a paese" (Vargas, 2012).

Le "nuove" multinazionali messicane, e più in generale la maggior parte di quelle provenienti da economie emergenti, hanno seguito invece differenti modelli di espansione globale. Lontano da un approccio graduale e proficuo e forti forse della propria crescita esponenziale, hanno investito una quantità ingente dei profitti ottenuti sul territorio autoctono puntando all'estero su società interamente controllate, joint venture e su di una diretta apertura di filiali. Sono riuscite in questa repentina espansione soprattutto grazie alla loro grandezza nel mercato autoctono ed alla detenzione di vantaggi specifici rispetto ai concorrenti dei paesi più ricchi, tra i quali vi rientrano costi delle materie prime mediamente minori, un costo del lavoro più basso ed un bacino di clienti maggiore, soprattutto sul vasto territorio dell'America Latina.

Le emergenti multinazionali messicane operano oggi in una vasta gamma di settori economici; tuttavia queste primeggiano nel settore delle costruzioni, nelle telecomunicazioni, nel settore agroalimentare. Queste hanno una struttura interna ed una organizzazione molto lontana in termini di paragone dalle IMN estere; secondo l'analisi di Grosse del 2010 infatti, i maggiori gruppi economici messicani leader sono completamente a conduzione familiare, nonostante la struttura stessa di molte delle IMN messicane sia riconducibile a società aperte, pubblicamente quotate e lontane dal controllo dello Stato. Queste famiglie sono state protagoniste dei numerosi cambiamenti del settore industriale messicano degli ultimi quarant'anni. I loro sforzi si sono

intrecciati alle politiche economiche, fiscali e monetarie neoliberiste attuate a partire dagli anni settanta; hanno influenzato i modelli produttivi, riuscendo al contempo a influenzare le scelte politiche, dando vita ad una nuova “vitalità imprenditoriale”, che ha contraddistinto la classe dirigente messicana in tutti questi anni. Queste famiglie sono riuscite a cambiare in modo profondo la struttura industriale del paese, capace di uno slancio produttivo unico.

Oggi le nuove imprese messicane stanno vivendo un importante momento di espansione su scala mondiale e sono autrici di proficui cambiamenti tecnologici; questo è possibile grazie all’investimento nella ricerca tecnologica, soprattutto per il settore meccanico ed elettrotecnico. I maggiori poli industriali hanno incentivato lo studio e la ricerca nei settori di competenza, finanziando le università messicane al fine di sviluppare un importante know-how.

L’espansione delle IMN messicane è dovuta soprattutto alle imprese operanti nel settore secondario che traggono il proprio successo dalla vicinanza e dall’accessibilità alle materie prime e dalla disponibilità di risorse naturali, così come avviene per l’industria del cemento. I vantaggi che permettono loro di concorrere all’estero sono riscontrabili nella produzione a basso costo, improntata sulla produzione su piccola scala. Inoltre la produzione in loco di prodotti di buona qualità e a basso costo per i clienti esteri, permette la costruzione di legami duraturi tra quest’ultimi e le IMN messicane che, per mezzo dei nuovi clienti, riescono a inserirsi in mercati alternativi nei quali potersi espandere. Inoltre molti economisti hanno riscontrato i maggiori punti di forza dell’economia e della produzione del paese nel pieno controllo delle imprese sui canali di distribuzione e sui buoni rapporti con il governo e le altre istituzioni. Sono soprattutto i legami forti che uniscono le imprese e le autorità nazionali a rendere più competitivi i conglomerati messicani. Nel settore automobilistico in particolare si riscontra una forte incentivazione statale, frutto di uno storico legame che risale all’inizio degli anni settanta, che ha permesso negli anni a seguire di agevolare l’esportazioni, grazie a favorevoli dazi doganali. In settori come l’editoria, l’edilizia, le telecomunicazioni ed il settore agroalimentare è stata registrata la tendenza delle IMN messicane ad essere tendenzialmente contrarie ad investimenti a rischio d’oltremare, preferendo una più sicura allocazione dei propri investimenti nel mercato statunitense o nei mercati limitrofi.

L'apertura al commercio internazionale è avvenuta in seguito alla deregolamentazione del mercato interno; questa in Messico è iniziata alla fine degli anni ottanta, concretizzandosi con l'ingresso nel NAFTA il 1 Gennaio 1994. L'espansione messicana si è affermata tra il 1994 e il 2000, con il boom dell'industria informatica e con l'espansione del settore dell'elettronica, facendo incrementare le esportazioni di del 500%.

Tuttavia, secondo gli economisti un elemento che ha sottolineato l'affermazione sul mercato internazionale del Messico è stata la capacità di sollevarsi dalla crisi del tequila. Società messicane impegnate in investimenti all'estero hanno avuto più successo nel sopravvivere alla crisi della tequila perché le esportazioni risultavano più competitive a livello internazionale. La "Tequila Crisis" messicana del 1995 nacque infatti dalla cattiva strutturazione del debito messicano che portò il paese a dover rimborsare in un breve lasso di tempo circa 30 miliardi di \$ di prestiti giunti a scadenza, in una fase economica di piena crisi. I prestatori di fondi preferirono non rifinanziare il debito messicano, credendo quest'operazione troppo rischiosa e valutando la possibilità non remota che lo stato centroamericano potesse defaultare da un momento all'altro, nonostante un nuovo apporto di finanze.

Il crollo dei rendimenti fu da attribuirsi all'intervento in prima persona degli USA che in concerto con il Fondo Monetario Internazionale e la World Bank, misero a disposizione del Messico un fondo di circa 52 miliardi di per permettergli di superare la fase momentanea di crisi; la condizione posta fu che lo stato centroamericano continuasse ad adoperarsi per sviluppare le riforme economiche previste dal Washington Consensus. In questo modo la crisi svanì, e nel giro di 2 anni lo spread ritornò su livelli più bassi rispetto a quelli del pre-"Tequila Crisis".

Nonostante questi importanti risultati ottenuti fino all'anno 2000 occorre sottolineare come le imprese leader a livello globale siano state quelle in grado di resistere alle due maggiori crisi dell'ultimo decennio, ossia la crisi del 2001-2003 e quella del 2007. Tutte le IMN ad esse "sopravvissute" sono oggi aziende di grande successo; il maggior numero di queste sono le imprese impegnate in settori caratterizzati da livelli intermedi di innovazione tecnologica, prevalentemente operanti nel settore secondario. Tuttavia è possibile notare come il numero totale delle imprese coinvolte in mercati stranieri sia negli ultimi anni prossimo a quello dei gruppi messicani presenti nei primi anni

novanta. Infatti è anche interessante osservare come il numero delle emergenti imprese multinazionali fosse elevato nei primi anni del 1990, per poi diminuire negli ultimi anni del decennio e crescere nuovamente nei primi anni del 2000 (Vargas, 2012).

Tra le imprese messicane capaci di resistere a questi periodi di crisi e di affermarsi in un contesto internazionale mondiale vi è la Cemex, la più grande multinazionale di cemento nel mondo. È attualmente una delle prime 30 multinazionali con sede in economie emergenti. Dopo una rapida crescita da una realtà locale basata a Monterrey è divenuta la seconda più grande azienda di cemento nel mondo, operando in più di 50 paesi. A metà degli anni 1970 ha iniziato ad esportare nel sud degli Stati Uniti, in America centrale e nella regione dei Caraibi. In conseguenza della crisi del 1982, la strategia scelta fu quella di consolidare la propria posizione sul mercato nazionale attraverso acquisizioni di cementifici, trovando modi innovativi di pagamento tramite i mercati finanziari nazionali. Negli anni successivi Cemex ha incrementato il numero delle operazioni acquisendo anche il controllo di Southdown, il suo principale concorrente in America divenendo così il più grande produttore di cemento degli Stati Uniti.

Ha inoltre eseguito una delle operazioni più importanti mai realizzate da un'impresa proveniente dal sud del continente americano, con l'acquisizione della concorrente britannica RMC per quasi 6 mld di dollari. Con questa acquisizione le vendite in territorio messicano sono state relegate ad una posizione marginale (21% del totale delle vendite), dietro alle vendite negli Stati Uniti (27%) ed in Europa (40%), il più grande mercato di Cemex degli ultimi anni.

L'anno dopo l'acquisizione nel Regno Unito, Cemex ha ribadito nuovamente la sua scommessa internazionale, offrendo 13 miliardi di dollari per Rinker, il maggior gruppo di materiali per costruzioni australiano, divenendo l'azienda leader a livello mondiale nel suo settore. Parallelamente all'ingente numero di acquisizioni, l'azienda è riuscita a penetrare nei mercati esteri attraverso le proprietà e le esportazioni; tale strategia è stata implementata anche a causa delle accuse di dumping ricevute dall'azienda. Nel contempo ha finanziato investimenti greenfield, e si è impegnata nel finanziare la ricerca di risorse naturali e lo studio di utilizzo di materiali ecosostenibili.

Dopo dieci anni dal suo decollo sul mercato internazionale, Cemex presenta già filiali non solo in America Latina, ma anche negli Stati Uniti, in Inghilterra, Spagna, Egitto,

Indonesia e Filippine. Presente in quattro continenti e con oltre 15 miliardi di dollari investiti all'estero, il produttore di cemento messicano è al vertice delle IMN latinoamericane per il fatturato annuo.

Cemex sta attualmente studiando dei piani per riuscire ad entrare nel mercato di Cina, Russia e nel mercato turco, dove i suoi prodotti sarebbero in concorrenza col cemento di bassa qualità di produzione locale. La strategia di CEMEX è di concentrare gli investimenti nei paesi in via di sviluppo dove i profitti risultano potenzialmente più alti, soprattutto dinanzi alla scelta strategica di confezionare prodotti conformi al mercato di destinazione; questo con la vendita di sacchetti di cemento di piccola taglia destinati alla costruzione domestica o su piccola scala. Inoltre, la strategia di CEMEX nella distribuzione del calcestruzzo punta fortemente sul suo preciso sistema di consegna just in time.

Tuttavia la progettazione e lo sviluppo di una strategia basata su un modello di business destinato a creare valore per i consumatori emergenti richiede il sostegno di altre parti come fornitori, grossisti e dettaglianti; per questo la multinazionale latina è alla continua ricerca di partnership con le aziende locali e di legami con i governi locali.

Un'altra multinazionale messicana in rapida crescita è la Gruma ("Grupo Maseca"); questa è la più grande produttrice di tortillas e domina il mercato di diversi paesi americani, attraverso l'attuazione di una strategia di espansione internazionale, esportando in oltre 50 paesi in tutto il mondo.

Questa azienda ottiene il 60% del suo reddito complessivo dal mercato degli Stati Uniti, grazie alla vendita di tortillas, ma soprattutto ai profitti della vendita del suo principale prodotto, la farina di mais. Attualmente l'azienda è in forte crescita e sono stati creati piani aziendali che, secondo le stime, la vedranno duplicare il proprio fatturato nei prossimi 4 anni.

Gruma occupa attualmente la 30° posizione tra le prime 50 multinazionali con sede in economie emergenti; sta investendo nella creazione di nuovi impianti situati in luoghi dove vi è una forte crescita della domanda, come in Cina, in Russia, in Australia e in Africa. Inoltre Gruma sta investendo notevolmente nei mercati asiatici, concentrandosi in India, Indonesia e Malesia.

Sempre nel campo alimentare si ricorda il "Grupo Bimbo", secondo produttore di prodotti alimentari nel mondo dopo Yamazaki (Giappone). Nata come piccola

produttrice di pane confezionato, questa società è in continua evoluzione e serve il mercato internazionale con una offerta diversificata di oltre 5000 prodotti, tra cui dolci, cioccolatini e snack salati. Grupo Bimbo è leader indiscusso di questo settore nella maggior parte dei mercati dell'America Latina.

Quest'azienda deve il successo e la crescita all'estero alle acquisizioni, sulle quali ha basato tutta la sua strategia aziendale; la Bimbo ha infatti iniziato le proprie operazioni di espansione negli Stati Uniti nel 1984 e in Guatemala nel 1991, seguite da altre acquisizioni in Cile e Colombia. Attualmente possiede aziende nella maggior parte dei paesi latino-americani, asiatici ed europei ed ha avuto molto successo soprattutto nel mercato spagnolo. Bimbo ha creato degli stabilimenti produttivi in compartecipazione con McDonalds ed è riuscito a comprare la tedesca "Park Lane Confectionary", una delle maggiori aziende attive nel settore dolciario in Germania. La strategia di successo perseguita è stata quella di gestire e di controllare in ogni paese in cui è attiva tutta la catena logistica, della distribuzione e delle forniture.

Bimbo ha beneficiato dei vantaggi competitivi offerti dal forte sviluppo del settore agro-industriale messicano degli ultimi venti anni. Il suo successo è dovuto alle numerose risorse interne, al contesto istituzionale e alla propria capacità di capire i relativi mercati di espansione, determinando una competitività assoluta di tutto il gruppo nel mercato nazionale ed estero. Questo è stato possibile al gruppo in seguito ad un investimento dell'8% del proprio fatturato nel settore intra-aziendale delle risorse umane e nella oculata scelta di tutte le assunzioni nei differenti paesi.

Grazie a scelte di mercato oculate e azzeccate acquisizioni, Grupo Bimbo è la 17° maggiore multinazionale delle 50 provenienti da paesi emergenti (Vargas, 2012). Dopo di questa, al ventiduesimo posto compare Telmex, la compagnia telefonica di bandiera del Messico. Questa è sicuramente una delle più note IMN messicane, grazie forse alla notorietà della persona a cui essa è ricollegata. Il suo amministratore è Carlos Slim Helù, indicato nell'anno 2012 come persona più ricca del mondo dalla rivista Forbes.

Telmex è stata fondata nel 1947 quando un gruppo di investitori messicani acquistarono il ramo messicano della svedese Ericsson. Nel 1972 il governo messicano comprò la società, trasformandola in un monopolio di stato.

Dopo circa venti anni, nel 1990, Telmex è stata acquistata da un altro gruppo di investitori formato da Carlos Slim, France Télécom, & Southwestern Bell Corporation.

Dopo la privatizzazione, Telmex ha iniziato ad investire in nuove infrastrutture moderne, come la creazione di una rete nazionale in fibra ottica, riuscendo a fornire tale servizio alla maggior parte del paese. Attualmente Telmex controlla oltre il 90 % di tutte le linee telefoniche fisse in Messico ed ha realizzato innumerevoli acquisizioni e partecipazioni. Molto importante è stata la sua parziale fusione con l'IMN America Movil; congiuntamente con quest'ultima offre servizi di telefonia cellulare, controllando più dell'80% del mercato messicano. America Movil è la più grande azienda di fornitura di servizi di comunicazione wireless di tutti i paesi dell'America Latina ed è la decima più grande al mondo. Negli ultimi dieci anni, America Movil ha investito nei mercati latino-americani per instaurarvi una forte presenza attraverso la strategia di replicazione del proprio modello aziendale. America Movil, in soli due anni, dal 2003 al 2005, è riuscita a diventare la più grande compagnia di telecomunicazioni in America Latina, e mantiene tuttora tale primato. Risulta al sesto posto tra le prime 50 multinazionali con sede in economie emergenti e deve la propria espansione come multinazionale alle strategie di contenimento dei costi, riuscendo a far accedere anche le fasce meno abbienti alla telefonia mobile, soprattutto grazie alla vendita di schede telefoniche prepagate.

Nel 2005 America Movil, in collaborazione con Bell Canada Inc. e SBC International, ha istituito Telecom Americas. Tale fusione ha avuto lo scopo di sviluppare economie di scala con carattere regionale in materia di servizi tecnici e gestionali, per ridurre i costi mettendo in comune le relative risorse umane e le rispettive capacità di affrontare e negoziare con i governi. Telecom Americas possiede oggi controllate e joint venture in tutti i paesi dell'America Latina, negli Stati Uniti ed in Spagna.

Quelle appena menzionate sono soltanto alcune delle imprese messicane che sono state capaci di espandersi fuori dai confini del proprio Stato, ma soprattutto in grado di raggiungere mercati lontani dal proprio continente. Attualmente vi sono decine e decine di imprese messicane emergenti, in grado di proliferare nel proprio territorio, ma soprattutto nei paesi limitrofi. Molte di esse riescono ad operare intorno al florido settore automobilistico con la produzione parallela di componenti per auto.

Tra le molte in grado di fare operazioni all'estero su piccola scala ricordiamo: Condumex, leader nella produzione di cablaggi per il mercato automobilistico; il Grupo

Industrial Saltillo (GIS), sviluppatore e produttore di blocchi motore e San Luis, il maggiore produttore mondiale di molle di sospensione per veicoli leggeri.

Altri importanti rivenditori messicani operanti all'estero sono impegnati nel settore farmaceutico: tra essi i più importanti marchi sono Farmacias Similares, Farmacias Benavides e Farmacias Del Ahorro, tutti sono già presenti nella maggior parte degli altri paesi dell'America Latina.

Tra le forze che guidano questo trend positivo di crescita ed espansione vi rientrano i nuovi processi economici dovuti alla globalizzazione, le riforme strutturali macroeconomiche, i nuovi e rapidi sistemi di trasporto, l'utilizzo di tecnologie di informazione e di comunicazione a basso costo, minori costi di capitale e un più favorevole e flessibile sistema finanziario.

Ma questo nuovo contesto economico internazionale sta diventando di giorno in giorno sempre più competitivo e necessita, per rimanerne al passo, di una crescita continua, una fervida prontezza nel sostenere la competitività e la concorrenza dinanzi all'apparire di nuovi concorrenti sul mercato. La strategia delle IMN messicane per adattarsi a questo nuovo dinamico mercato e crescere all'estero nei mercati d'oltreoceano, consisterà principalmente nella ricerca di una crescita organica ed uniforme, piuttosto che la messa in opera di fusioni e acquisizioni.

Queste imprese sono riuscite ad investire all'estero grazie alla loro capacità di gestire ambienti incerti, complessi e molto competitivi; questo è stato soprattutto il risultato delle gravi crisi economiche, della liberalizzazione economica e delle riforme strutturali vissute dal territorio messicano. Questa "esperienza" le ha rese abili a competere nel mercato globale e in grado di ottenere uno dei più alti tassi di apertura al mercato tra le economie emergenti.

Oggi le nuove IMN di questo paese tentano costantemente di penetrare ed espandersi non solo nei paesi emergenti, ma anche nei mercati più stabili e difficili da "conquistare"; questo è loro possibile grazie a modelli aziendali che conciliano bassi costi di produzione, prodotti di alta qualità, efficienti sistemi di logistica e canali di distribuzione ad hoc per raggiungere i mercati esteri di destinazione.

Analizzando i gli elementi caratteristici è possibile individuare un filo conduttore tra tutte le IMN messicane; tale filo conduttore sottolinea come la maggior parte di esse traggono le loro origini da grandi imprese nazionali, detengono risorse a basso costo, tra



cui il lavoro, e presentano un contesto economico e finanziario segnato da periodi critici e da crisi cicliche (1982, 1987, 1994-95, 2008-2010). Oggi tutte le grandi aziende di successo sono quelle sopravvissute a questo processo di "distruzione creativa" che le ha viste trasformarsi in imprese multinazionali capaci e innovative, capaci di rialzarsi e di proseguire alla continua ricerca di nuove stimolanti opportunità.

## CONCLUSIONI

Molteplici sono gli attori e le realtà che quotidianamente operano nel contesto economico globale; governi, imprese, artigiani e operai col loro costante lavoro ed impegno contribuiscono a “stimolare” il mercato e a produrre ricchezza, incentivando gli stessi scambi tra i soggetti economici. In questo ambiente tuttavia i personaggi che vi prendono parte non si trovano tutti allo stesso livello, infatti, tra questi, è possibile individuare gli attori principali e quelli secondari, nonché le eventuali comparse. Ed è proprio sullo sfondo del mercato mondiale che uno dei ruoli da protagonisti è ricoperto dalle imprese multinazionali, capaci di operare in territori lontani dal paese di appartenenza, in grado di coordinare subordinati appartenenti a differenti nazioni, a differenti culture. Capaci al contempo di penetrare in dinamiche commerciali completamente diverse rispetto al mercato autoctono.

Queste imprese hanno primeggiato nei propri paesi di appartenenza riuscendo talvolta a raggiungere fatturati paragonabili al PIL di alcuni Stati. Le IMN riescono così a detenere un notevole potere contrattuale nei confronti delle imprese minori e delle autorità nei paesi in cui investono grazie anche a capitali, tecnologie e conoscenze, opportunità di lavoro, varietà di prodotti e accesso ai mercati internazionali.

Godono inoltre di un ampio potere di mercato e vantano un forte “appeal” nelle decisioni politiche, specialmente nei paesi in via di sviluppo. Le IMN in quanto grandi e molto mobili, riescono a trasferire attività tra i loro impianti a costi bassi, riuscendo a spiazzare talvolta le imprese nazionali, sia sul mercato dei beni che su quello dei fattori. Ciò è dovuto soprattutto alla minore soggezione verso regole e vincoli delle imprese nazionali; riescono così a creare lavoro a livello locale, ma al contempo anche a distruggerlo rapidamente, venendo percepite come “footloose”, pronte ad andarsene alla prima avversità. Tuttavia tali caratteristiche ci fanno percepire anche il rovescio della medaglia che consente alle IMN di essere attratte e corteggiate da tutti i paesi. Queste sono soggette alla giurisdizione e alle leggi locali, ma sono legate a standard internazionali, offrendo spesso migliori condizioni di lavoro e qualità dei prodotti rispetto alle imprese nazionali riuscendo a ripartire i rischi su base mondiale e plurisetoriale, prevenendo e correggendo gli effetti negativi delle fluttuazioni del mercato internazionale.

Le multinazionali sono espressione diretta dei flussi di IDE tra differenti nazioni e la loro presenza e ingerenza in territori talvolta decentralizzati costituisce una cartina tornasole per poter carpire la stabilità e lo stato di salute del mercato stesso. Le operazioni di queste imprese e i legami che instaurano con i governi locali riescono a concedere una visione indiretta del contesto geopolitico mondiale e del suo equilibrio. Vicine agli ambienti diplomatici che le proteggono e le sponsorizzano, rappresentano il paese da cui provengono e costituiscono parte integrante degli accordi politici ed economici stipulati tra le nazioni.

Diviene quindi essenziale la ricerca di un rapporto stretto e duraturo con i vertici politici, capaci, come in America Latina, di regolamentarne l'ingresso, interrompendolo o addirittura incentivandolo. Spingendo per un acceso protezionismo questi sono riusciti a serrare le proprie barriere per poi "alleggerirle" dopo la caduta dei regimi militari e l'apertura verso un primo liberismo economico. Dopo un iniziale periodo di intensa deregolamentazione, con l'acquisizione da parte delle imprese multinazionali di tutte le aziende precedentemente appartenenti allo Stato, abbiamo assistito all'assunzione di una posizione egemonica da parte di queste imprese estere, più grandi e più performanti, capaci di profitti e di investimenti inimmaginabili per le realtà locali; per questo la maggior parte delle realtà locali dovette quindi cedere alla concorrenza.

Nonostante questo, il trascorrere del tempo e gli ingenti investimenti esteri, soprattutto spagnoli, hanno contribuito direttamente ed indirettamente alla formazione e alla crescita di multilatinas proprie dei paesi latini. Il contatto costante con le aziende locali e la reciproca concorrenza, sono riusciti a stimolare lo sviluppo di aziende locali; per sopravvivere alla dura selezione del mercato hanno dovuto fronteggiare le IMN estere, puntando sulla conoscenza del proprio mercato di appartenenza e sul know-how produttivo acquisito nel tempo. Penetrando in mercati alternativi di paesi terzi, sono divenute a tutti gli effetti multinazionali, costituendo una solida base per l'esponentiale crescita economica dei maggiori paesi latinoamericani.

Il trend degli investimenti degli ultimi due decenni ed il tasso di crescita da questi ottenuto, lasciano auspicare una competitività sempre maggiore sulla scena mondiale, riaccendendo l'interesse verso il ricco e affascinante continente dell'America Latina.

## BIBLIOGRAFIA

Aschauer D. (1989), Is Public Expenditure Productive, *Journal of Monetary Economics*, 23, 117-200.

Cardoso F. e E. Faletto (1979), *Dependency and Development in Latin America*, Berkeley, University of California Press.

(traduzione della versione spagnola di *Dependencia y desarrollo en América Latina. Ensayo de interpretación sociológica*, Mexico, Siglo Veintiuno Editores.

Cohen I. (1998), The new Latin American and Caribbean nationalism and economic reform, in *Economic Reform in Latin America*, U.S.A, The Dryden Press.

Conaghan C. e J.M.Malloy (1994), *Unsettling Statecraft. Democracy and Neoliberalism in the Central Andes*, Pittsburgh and London, University of Pittsburgh Press.

Cordey P.A. (2005), *Business and State Relations in Latin America: the role of transnational corporations in Peru*, Fribourg.

De Souza I., F. Liu e A. Martinez (2013), Multinationals vs. Multilatinas: Latin America's Great Race, *Strategy+Business review*, 32, 1-7.

Dilmus J. (1998), Economic development theory and policy in Latin America: From the Second World War to the present, in *Economic Reform in Latin America*, U.S.A, The Dryden Press.

Durand F. (1996), *Incertitumbre y soledad. Reflexiones sobre los grandes empresarios de América Latina*, Perú, Fundación Friedrich Ebert.

ECLAC (Economic Commission for Latin America and the Caribbean) (2006), *Foreign Investment in Latin America and the Caribbean*, Santiago, Chile.

Evans P. (1998), *Transnational Corporations and the Global Economy*, The United Nation University, London. MacMillan Press.

Fishlow A. (2000), *The neo-liberal experiment in Latin America: an evaluation, in Liberalization and its Consequences. A comparative Perspective on Latin America and Eastern Europe*, UK, Cheltenham.

Guillén M.(2005), *The Rise of Spanish Multinationals: European business in the Global Economy*, Cambridge, Cambridge University Press.

Jensen N.M. (2006), *Nation-States and the Multinational Corporation: A Political Economy of Foreign Direct Investment*, Princeton, Princeton University Press.

Khabarova A. (2008), *Multinational Corporations in Mexico*, University of Halmstad, International Relations.

Navaretti G.B. (2004), *Multinazionali: effetti nei paesi di destinazione*, *Rivista di politica economica*, 5, 279-310.

Navaretti G.B. e A.J. Venables (2006), *Le multinazionali nell'economia mondiale*, Bologna, Il Mulino.

Petrella R (2013), *La crescita del potere delle multinazionali*, C.N.M.S, Pisa.

Piscitello L. (2005), *Gli effetti derivanti dalla presenza/attività di imprese multinazionali*, politecnico di Milano.

Reganati F. (2002), *L'impresa multinazionale: teorie, determinanti ed effetti*, Roma, Cedam.

Santiso J. (2006), *Latin America's Political Economy of the Possible: Beyond Good Revolutionaries and Free Marketeers*, Cambridge, MIT Press.

Santiso J. (2007), *The Emergence of Latin Multinationals*, OECD Development Centre.

Schneider B.R.(1998), *The State and collective action: Business politics in Latin America*, LASA's XXI International Congress.

Vargas H. G. J. (2012), *Status of emerging multinational enterprises in Mexico*, *Euroeconomica*, 26, 107-114.

Weeks J.(1995), *The contemporary Latin American economies: Neoliberal reconstruction*, in *Capital, Power and Inequality in Latin America*, Oxford, Westview Press.