



*Istituto per ricerche
ed attività educative*

SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE

SCENARI DI GLOBALIZZAZIONE

MASTER IN
FINANZA AVANZATA
E MASTER SHIPPING
2011





*Istituto per ricerche
ed attività educative*

SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE

SCENARI DI GLOBALIZZAZIONE

MASTER IN FINANZA AVANZATA

*Metodi quantitativi
e applicazioni informatiche
per la finanza e la gestione del rischio*

2011

Chiara Andolfo – Cristian Beverinotti – Salvatore Cirino – Tommaso Cuciniello – Tommaso D'Acunzo – Luca De Crescenzo – Salvatore De Simone – Raffaella Di Fiandra – Matilde Di Giacomo – Maria Samanta Ferrante – Ugo Ferrero – Dionisia Galante – Fabrizio Granieri – Emanuela Iasparra – Laura Leone – Marco Libonati – Flavia Lo Cascio – Fabiana Marino – Angela Marotti – Valentino Melito – Antonio Montella – Francesco Napolitano – Ciro Novizio – Andrè Oliviero – Armando Papa – Alfonso Ponticelli – Andrea Rossetti – Adriana Marja Russo – Antonio Semeraro – Alessandra Signore – Maria Somma – Giulia Tardani – Fabrizio Volpe – Catello Zinno.

MASTER IN SHIPPING

Finanza, logistica & strategia d'impresa

2010/2011

Domenico Castiello – Gennaro Civero – Guido Luigi De Gregorio – Emilio Erbetta – Carlo Maria Forte – Dario Gomez – Luigi Maria Incarnato – Fabiana Joudioux – Immacolata Liccardo – Gerardo Daniele Miscuzzi – Mariarosaria Nappi – Giancarlo Palumbo – Erica Pighetti – Giorgia Riccardi – Giulia Ricciardi – Francesco Romano – Salvatore Romano – Stefania Rossi – Sabino Scolamiero – Valentina Zampaglione.

Indice

Mutano gli scenari competitivi, mutano le strategie: gli effetti della globalizzazione

di Antonio Ricciardi p. 4

Introduzione p. 9

Capitolo 1.

Un unico impero di mezzo p. 11

1.1. Lo sviluppo cinese: un secolo in vent'anni p. 11

1.2. Cinesi nel mondo e la nascita di Chinatown p. 13

1.3. Strada globale p. 18

Conclusioni p. 19

Capitolo 2.

Se l'India sfida la Cina p. 20

2.1. Nuova Delhi alla prova della globalizzazione p. 20

2.2. Il contesto storico e politico alle origini del boom p. 22

2.3. Linee evolutive del modello di sviluppo indiano p. 24

2.4. Punti di forza e di debolezza dell'economia indiana p. 26

2.5. India e Cina a confronto p. 28

Conclusioni p. 33

Capitolo 3.

Africa: scontro di civiltà p. 36

3.1. La politica estera degli USA in Africa p. 36

3.2. La politica estera della Cina in Africa p. 39

3.2.1. Scambi commerciali p. 39

3.2.2. Investimenti p. 40

3.3. L'Africa e l'Islam	p. 42
3.3.1. Egitto	p. 43
3.3.2. Tunisia	p. 43
3.3.3. Algeria	p. 44
Conclusioni	p. 44

Capitolo 4.

L'Africa ai giorni nostri	p. 47
4.1. Africa oggi: analisi generale	p. 47
4.2. Investimenti esteri in Africa	p. 49
4.3. Determinanti dei flussi IDE in Africa	p. 52
4.4. Crescita o nuova colonizzazione?	p. 54
4.5. Il ruolo strategico della micro finanza	p. 56
Conclusioni	p. 60

Capitolo 5.

Un effetto della globalizzazione: l'internazionalizzazione dei distretti

industriali	p. 62
5.1. L'evoluzione dell'impresa come effetto della globalizzazione	p. 62
5.2. Il processo di internazionalizzazione dei distretti	p. 65
5.3. L'internazionalizzazione dei distretti: case studies	p. 70

Capitolo 6.

L'altra globalizzazione	p. 78
6.1. La dimensione sommersa dell'unità globale: la criminalità internazionale	p. 78
6.2. Il processo di espansione della criminalità organizzata nel mondo	p. 80
6.3. Le risposte istituzionali	p. 81
Conclusioni	p. 83

Capitolo 7.

Lo Shipping	p. 84
7.1. L'impatto della globalizzazione sul mercato dello shipping	p. 84
7.2. La globalizzazione nel turismo	p. 88
7.2.1. La storia del mercato crocieristico	p. 88
7.2.2. Alleanze e <i>McDonaldizzazione</i>	p. 90
7.2.3. Gli equipaggi	p. 93

Capitolo 8.

La globalizzazione in una scatola	p. 94
8.1. La rivoluzione del container	p. 94
8.2. Trend futuri dei traffici <i>containers</i>	p. 98

Bibliografia	p. 102
---------------------	--------

Sitografia	p. 105
-------------------	--------

Mutano gli scenari competitivi, mutano le strategie: gli effetti della globalizzazione

Di Antonio Ricciardi

Professore Ordinario di Economia Aziendale

Direttore Master I.P.E.

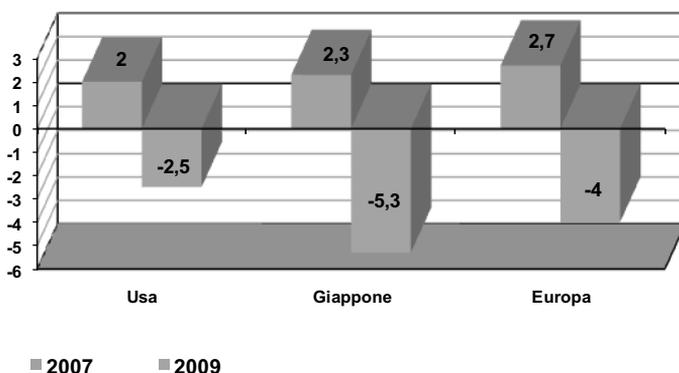
Per capire le cause e gli effetti dell'attuale fase congiunturale, non si può prescindere dal considerare il fenomeno della globalizzazione dei mercati.

Grazie all'abbattimento delle barriere protezionistiche, alla diffusione di Internet, ai progressi della logistica e dei trasporti, alla libertà dei movimenti dei capitali, i prodotti e i servizi possono essere realizzati e venduti in qualsiasi parte del mondo. Il principale effetto della globalizzazione consiste pertanto nella creazione di un unico mercato mondiale. Di fatto per qualsiasi prodotto/servizio esiste un unico mercato dove tutti potenzialmente possono competere, a prescindere dalla dimensione aziendale.

Il rapido mutamento è il tratto distintivo della globalizzazione: muta rapidamente la crescita e il declino dei Paesi, altrettanto velocemente mutano l'organizzazione e la storia delle aziende.

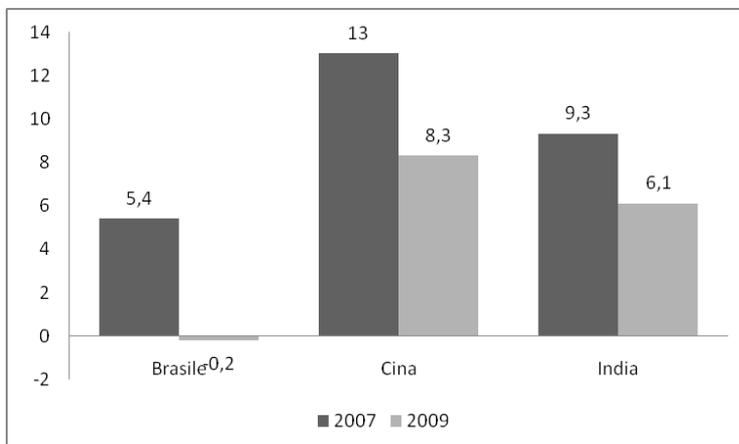
Si assiste al declino delle vecchie potenze, USA, Giappone ed Europa, protagoniste del secolo scorso, mentre nuove potenze, come la Cina, l'India, il Brasile, sono in continua crescita.

Figura 1. Il declino delle vecchie potenze (2007-2009)



Fonte: Banca d'Italia

Figura 2. La continua crescita delle nuove potenze (2007-2009)



Fonte Banca d'Italia

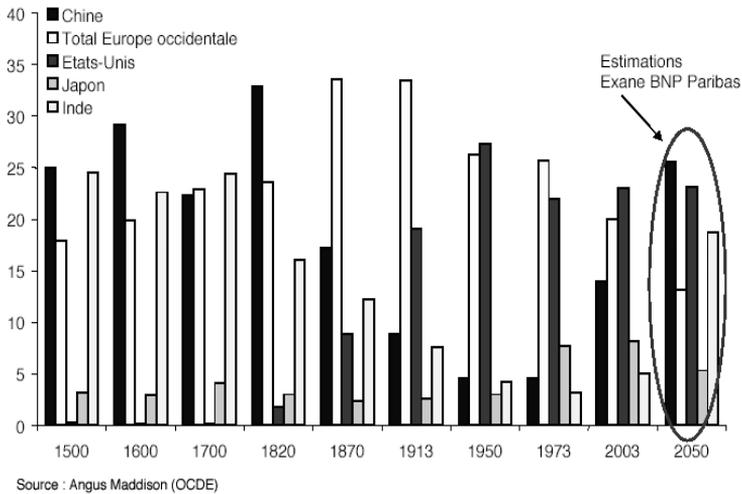
Grazie alla globalizzazione si è affermata la nuova potenza economica mondiale, la Cina, che registra nel 2009 rispetto all'anno precedente una crescita del PIL pari a + 9,1% e un incremento della produzione industriale del + 11%. Secondo le stime, nel 2011 il tasso di sviluppo sarà del 9,6%.

Per comprendere l'ascesa cinese, è interessante citare il caso PetroChina, azienda leader nel settore energetico, seconda al mondo per capitalizzazione di borsa (287 miliardi di dollari nel 2009) dopo Exxon Mobil (337 miliardi) e prima di General Electric (204 miliardi). Nel 2007, il valore di borsa di PetroChina ha raggiunto i 1.000 miliardi di dollari, pari al Pil del Brasile.

Secondo le previsioni dell'Ocse per il 2050, la Cina sarà al primo posto, in termini di PIL, prima degli USA, dell'India e dell'Europa.

La Cina e l'India cresceranno sempre di più mentre l'Europa e gli Stati Uniti sempre meno. Queste previsioni, non rappresentano una novità in quanto fino al 1820, la ricchezza prodotta da Cina, India e Giappone era superiore a quella realizzata dall'Europa; gli Stati Uniti allora erano appena costituiti e avevano scarsa rilevanza dal punto di vista economico.

Figura 3. Le grandi potenze economiche (1500-2050)



La crescita cinese è dovuta essenzialmente a:

- investimenti, sostenuti da un risparmio elevato, e non alla domanda interna, che però tenderà a crescere;
- una crescita fortemente finanziata dalle banche (per lo più statali), che raccolgono e investono l'abbondante risparmio dei cinesi;
- un'abbondanza di manodopera a costi bassi piuttosto che ad un aumento della produttività. Infatti, il salario orario medio di un cinese (settore manifatturiero) è di 0,64\$, ovvero 2,96\$ in PPA: pari al 3% di un operaio americano e al 26% di uno messicano.

La ricchezza cinese, intanto, preoccupa il mondo, visto che potrebbe cambiare sensibilmente gli scenari geo-politici globali, con effetti che non sono ancora del tutto chiari.

Innanzitutto, la Cina è il principale fornitore di capitali degli Usa in quanto detiene un'elevata percentuale di titoli del debito pubblico americano. Nel caso in cui la Cina dovesse decidere di non sottoscriverli, gli Usa potrebbero registrare una crisi finanziaria di gran lunga superiore a quella dovuta alla crisi del mercato immobiliare. La Cina ha, inoltre, tutto l'interesse a vendere dollari e puntare su monete forti come l'euro, poiché le previsioni a 12 mesi indicano una flessione del cambio dollaro/yuan (-7%).

1 - A CHI È IN MANO IL DEBITO AMERICANO



Le crescenti preoccupazioni mondiali riguardo l'ascesa dell'economia cinese sono anche di ordine politico. Innanzitutto, si ampliano all'interno del Paese le differenze sociali che potrebbero determinare tensioni interne anche violente. Inoltre, la ricchezza accumulata viene utilizzata anche per potenziare gli armamenti, oltre che per sottoscrivere il debito dei Paesi industrializzati. Infine, è molto intenso il sostegno ai paesi in via di sviluppo. A riguardo, l'obiettivo è rafforzare il rapporto con i paesi emergenti e trovare una destinazione alternativa alle riserve valutarie cinesi, nonché alla sovrabbondanza dei prodotti realizzati.

In questa prospettiva, il capitalismo cinese in Africa sta cercando di creare Hubs economici speciali:

- il METALS HUB in Zambia (per l'approvvigionamento di rame, cobalto, diamanti, uranio e stagno);
- il TRADING HUB nelle isole Mauritius: che fornirebbe l'accesso ai 20 Stati del Mercato Comune dell'Africa (dalla Libia allo Zimbabwe);
- lo SHIPPING HUB: da localizzarsi in Tanzania.

Questi fenomeni, insieme alla descrizione di casi di aziende multinazionali-globalizzate e allo studio dell'evoluzione organizzativa delle imprese sono stati oggetto di alcune lezioni delle ultime edizioni del Master in Finanza Avanzata e del Master in Shipping. I partecipanti ai master hanno approfondito queste tematiche e realizzato alcune dispense, contenute in questo piccolo volume, che raccolgono ricerche relative alle modalità di sviluppo di alcuni paesi, come ad esem-

pio Cina e India. Particolare attenzione è stata rivolta alle prospettive di crescita del continente africano che in un futuro non troppo lontano potrebbe rappresentare un mercato di sbocco della produzione mondiale. Infine, è opportuno rilevare anche lo studio su quella che è definita "l'altra globalizzazione" e cioè l'espansione dei volumi di ricchezza controllati e gestiti a livello mondiale dalla criminalità organizzata.

Introduzione

La fuga economica della Cina, l'inseguimento dell'India, l'Africa che cambia, le aziende che crescono e si aprono ai nuovi mercati, le mafie che seguono flussi di denaro sempre più internazionali. Scenari di globalizzazione da un mondo in evoluzione. Spunti di riflessione sorti dalle lezioni di mercati finanziari nell'ambito del Master in Finanza avanzata che da nove anni si svolge all'I.P.E. di Napoli. È nata così la raccolta di saggi che qui presentiamo allo scopo di fornire un'idea ampia di un fenomeno tanto complesso quanto discusso. Pensiamo, in particolare, alle visioni riduttive che emergono da molti dibattiti televisivi e che finiscono per alimentare due fazioni contrapposte: da un lato, chi vede nei mercati la spinta verso il futuro, l'incentivo a fare sempre di più e sempre meglio; dall'altro, i movimenti che addebitano alla globalizzazione l'impovertimento dell'identità locale, la perdita di potere contrattuale da parte dei lavoratori, l'omologazione culturale. Espressioni sì reali ma probabilmente incapaci di inquadrare la complessità del fenomeno. Di qui l'invito – da parte del direttore scientifico dei master I.P.E., il prof. Antonio Ricciardi – a sviscerare fatti e dati, fenomeni e movimenti. Ne sono nati sei saggi apparentemente slegati ma che, a leggerli tutti assieme in una sola raccolta, paiono essere tutt'altro che separati.

Una raccolta che - è bene precisarlo - non ha la pretesa di esaurire l'analisi di tutti gli aspetti del caso ma che, più modestamente, vuole fornire una serie di chiavi di lettura utili ad inquadrare la globalizzazione da più angoli. Quali? Si è partiti dalla Cina, dall'immigrazione cinese nel mondo e dal fenomeno delle Chinatown. E questo perché una delle ragioni che contraddistingue i flussi migratori cinesi è la loro capacità di dar vita a comunità nel mondo in grado di conservare nel tempo la propria identità culturale e di farne un punto di forza attraverso il quale svilupparsi ed espandersi: da qui l'attitudine a preservare il senso di appartenenza alla terra d'origine e in particolar modo l'istinto a trasmetterlo alle generazioni future. Ma l'Asia in espansione non è solo Cina dal momento che un altro gigante, l'India, si è prepotentemente affacciato ai mercati internazionali. In questo senso, il secondo saggio indaga i punti di forza del paese e cerca di capire se – come qualcuno sostiene – Nuova Delhi sia in grado di sfidare e superare Pechino. A prima vista, parrebbe di no dal momento che - nonostante gli eccezionali tassi di crescita economica - il sistema infrastrutturale indiano appare ancora carente, il tessuto sociale continua a essere caratterizzato da disuguaglianze profonde e l'accesso all'impiego per la crescente popolazione giovanile è sempre più difficile.

Terra di conquista delle superpotenze asiatiche è, senza dubbio, l'Africa ed è al continente nero che guardano il terzo e il quarto saggio qui raccolti. Un continente dalla crescita lenta ma costante, favorita proprio dal processo di globaliz-

zazione dei mercati che ha portato gli analisti internazionali ad interrogarsi non più sulla possibilità di arrivare ad uno sviluppo economico pieno, bensì sui tempi entro il quale esso riuscirà ad ottenerlo. Intanto, proprio gli stati africani sono diventati il palcoscenico di diversi modi di intendere il capitalismo – quelli di Usa, Cina e cultura islamica, per intenderci – che qui cercano nuovi spazi e nuove risorse. Spazi e risorse di cui sono alla ricerca anche le imprese (quinto saggio) che, attraverso la creazione di distretti industriali, hanno sfruttato e continuano a sfruttare le potenzialità dei mercati globalizzati attraverso due percorsi principali: il posizionamento più alto dei propri prodotti, la ricerca continua di nuovi sbocchi.

Un altro attore che non è rimasto a guardare è il crimine organizzato che, forte dell'abbattimento delle frontiere economiche e giuridiche, ha esteso i propri traffici su scala mondiale. In questo senso, l'ultimo capitolo prova a quantificare l'entità dei traffici illegali internazionalizzati, prefigurando sistemi normativi all'interno dei quali il problema possa essere contenuto.

Capitolo 1.

Un unico Impero di mezzo

Dionisia Galante - Marco Libonati - Valentino Melito

Antonio Semeraro - Giulia Tardani - Fabrizio Volpe

1.1. Lo sviluppo cinese: un secolo in vent'anni

Attraverso le riforme politiche ed economiche interne adottate dal Governo di Pechino, un paese fortemente arretrato è riuscito in un intervallo di tempo tutto sommato breve, a trasformarsi in quel gigante economico che ha dimostrato l'apice della sua forza ospitando le Olimpiadi a Pechino (2008) e l'Esposizione Universale a Shanghai (2010). A ciò va ad aggiungersi che l'area di Pudong a Shanghai va a configurarsi come futuro centro della finanza internazionale e l'area presso il fiume Huangpu sta diventando un centro nevralgico mondiale per i commerci marittimi.

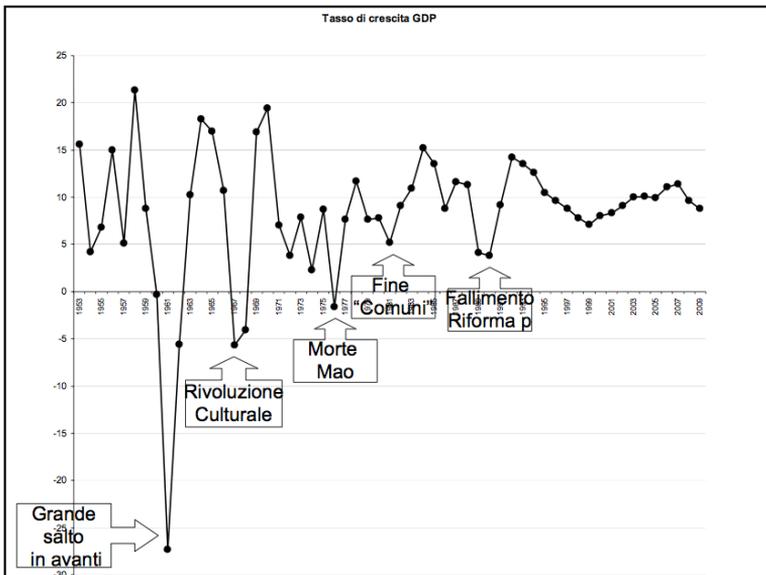
Prima che il paese cominciasse ad aprire la sua economia ai mercati mondiali, il sistema economico cinese ruotava intorno all'agricoltura: erano i contadini e le famiglie di questi ultimi ad assumersi direttamente la responsabilità del raccolto. Solo successivamente, vi fu un primo passo verso l'apertura economica del paese, nel dicembre del 1978, quando il governo decise di aprire le porte agli investimenti esteri e, contestualmente, avviare il programma relativo alle quattro "Special Economic Zones" (SEZs)¹ con il quale si lasciava la possibilità a queste ultime di agire liberamente sul mercato. Infine, il governo cominciò a concedere diritti di cambio di divise estere agli esportatori e svalutò la propria moneta corrente agli inizi degli anni Ottanta.

Se da un lato vi era il sistema delle imprese a conduzione familiare, nel settore primario dall'altro, cominciò a vedersi un'apertura dell'economia nei confronti

1 "SEZs" nella Repubblica Popolare Cinese indica per lo più regioni dove vengono applicate politiche speciali e misure flessibili per la gestione del sistema economico. Tra queste misure e politiche vi sono: speciali incentivi fiscali per gli investimenti stranieri nelle ZES; una maggiore indipendenza per la gestione della attività legate al commercio internazionale; sviluppo di caratteristiche economiche basate su quattro principi. I quattro principi che regolano l'economia delle zone economiche speciali cinesi sono: strutture realizzate principalmente per attrarre e utilizzare capitali stranieri; organizzazione delle attività economiche tramite joint-ventures tra società cinesi e società straniere e tramite imprese con capitale esclusivamente straniero; prodotti realizzati principalmente per l'esportazione in mercati stranieri, attività economiche regolate principalmente dal sistema del mercato.

dei mercati esteri. Il processo di apertura economica, tuttavia, è stato oltremodo graduale, e ciò è indubbiamente dipeso dal sistema di governo cinese. In ogni caso, a partire dagli anni Ottanta, come si evince dalla figura sottostante, i tassi di crescita del Pil sono stati a dir poco vertiginosi, se si escludono dei rallentamenti giustificati da eventi di cruciale importanza per Pechino.

Figura 1. Tasso di crescita del Pil cinese dal 1950 al 2009.



Oggi la Cina è il primo paese al mondo come riceettore di investimenti diretti esteri: più della metà delle 500 maggiori società al mondo sono presenti nel *Pearl River Delta*². La partecipazione cinese al commercio internazionale aumenta ogni anno: nel 2009 il volume delle transazioni commerciali e' stato di circa 851,2 miliardi di dollari. La composizione delle esportazioni illustra chiaramente l'evoluzione registrata dall'industria cinese: i beni che hanno contribuito alla forte crescita negli anni Ottanta e all'inizio degli anni Novanta (abbigliamento, giocattoli ed altri prodotti dal modesto contenuto tecnologico) sono stati oramai sostituiti da

² La regione del Greater Pearl River Delta comprende nove città della provincia meridionale cinese del Guangdong, più Macao e Hong Kong, e rappresenta la regione economica più forte della Cina.

beni tecnologici appartenenti ai settori dell'informatica, dell'elettronica e delle telecomunicazioni.

La tendenza all'aumento della partecipazione cinese al commercio internazionale è significativa anche perché, la composizione delle esportazioni, testimonia l'evoluzione della produzione industriale cinese. Dieci anni fa, solo il 7% di queste ultime era costituito da prodotti high-tech ad alta intensità di ricerca e sviluppo (R&D). Ad oggi, invece, questa percentuale è cresciuta al 30%. Inoltre, se nel 1995, l'80% di queste esportazioni facevano capo ad imprese estere, oggi solo la metà di tali esportazioni derivano da tali imprese. L'altra metà invece è prodotta da compagnie al 100% cinesi.

Tale aumento del livello delle esportazioni viaggia di pari passo con uno sviluppo nel mondo delle comunità cinesi, le quali, oramai, non rappresentano solo un'estensione culturale della terra del dragone, bensì fungono da cellule economiche di un paese perfettamente integrato nello scenario economico globalizzato.

Tutte le nazioni sono consapevoli delle potenzialità, della forza e della competitività della Cina, un paese il cui tasso di sviluppo economico oscilla tra l'8 ed il 9% annuo.

1.2. Cinesi nel mondo e la nascita delle Chinatown

Quando si parla di cinese d'oltremare, si fa riferimento a tutta la popolazione cinese al di fuori della Cina. Sono stati numerosi i flussi migratori che hanno spinto i cinesi negli angoli più disparati del globo. Questi hanno dato vita alle prime comunità al di fuori della madre Cina, che sono poi passate alla storia come Chinatown (*le quartier Chinois* o *el barrio chino*).

Nessuno oggi può sapere con certezza il numero della popolazione cinese nel mondo. Si stima infatti, che al miliardo e trecento milioni di cinesi (numero destinato ad aumentare anche per via di una meno rigida politica sul controllo delle nascite) se ne aggiungano altre decine e decine di milioni residenti all'estero.

Le prime comunità cinesi in Europa nascono agli inizi dell'Ottocento ad opera di mercanti che cominciano a stabilirsi in diverse città portuali. La più antica Chinatown Europea è quella di Liverpool, nata quando la città comincia ad importare cotone e seta da Shanghai. Trattandosi di piccole comunità, non è ancora possibile parlare di flusso migratorio, questo avrà inizio in senso stretto sul finire dell'Ottocento e inizio del Novecento. In tal periodo si manifestano infatti i primi spostamenti di massa verso le colonie europee del Sudest asiatico per poi raggiungere gli Stati Uniti e l'Australia.

Con l'espandersi del colonialismo in Asia, un numero sempre maggiore di cinesi inizia ad emigrare nei paesi d'origine dei colonizzatori. Nel 1910 nasce la prima comunità di Parigi, si espande notevolmente la comunità londinese e nel 1920 nasce la prima comunità italiana a Milano.

La diaspora cinese prosegue nell'arco del Novecento raggiungendo il Sud America e penetrando persino in profondità nel continente africano.

Il 18 dicembre 2010 l'Inter di Milano si laurea campione del mondo per club battendo in finale la squadra africana del Mazembe. I tifosi della squadra congolese infuriati con la terna arbitrale scendono in piazza e danno vita ad una vera e propria caccia all'uomo asiatico per le strade di Lubumbashi, salvo poi scoprire che la terna arbitrale era giapponese mentre le vetrine rotte di abitazioni e negozi appartenevano a cinesi.

Al di là del dato demografico in sé, particolarmente significativo è il ruolo svolto dai cinesi d'oltremare sia nelle economie di questi paesi sia nel panorama geo-strategico.

Presenti ormai in tutto il mondo, se all'inizio le Chinatown potevano essere considerate veri e propri ghetti, oggi, invece, molte di queste sono diventate importanti fulcri di commercio, caratterizzate da un continuo sviluppo economico e sociale.

Ma come si sviluppano le comunità cinesi?

La loro crescita è basata fondamentalmente sul business. Le prime attività si concentrano in piccoli laboratori spesso adiacenti alle loro stesse abitazioni: la presenza cinese all'interno del quartiere è fortemente minoritaria in questa prima fase. L'espansione della comunità determina l'avvio di una seconda fase caratterizzata dalla graduale scomparsa dei negozi al dettaglio destinati alla comunità locale, sostituiti poi da negozi indirizzati alla stessa comunità cinese.

Il graduale sviluppo del business delle Chinatown parte dai classici negozi di generi di base quali supermercati, pescherie, macellerie, erboristerie, edicole, bar, videoteche, per spingersi poi alla telefonia e al settore dell'hi-tech in genere. In alcuni casi le Chinatown ospitano redazioni di numerosi giornali in lingua cinese, un esempio è quello della comunità milanese presso la quale viene pubblicato lo *Europe China News*, che dalla periferia si diffonde in tutta l'Italia. Tali attività commerciali richiamano un forte interesse turistico grazie soprattutto alla possibilità di uno shopping originale, curioso e sempre di estrema economicità. Agli aspetti di natura più commerciale si affianca inoltre il forte interesse da parte della popolazione locale, ma anche dei turisti, alle festività, onorate sempre con grande folklore, e agli eventi organizzati dalle comunità cinesi. Un esempio di questi è rappresentato dal capodanno cinese che dà vita a cortei e danze o anche il Chi-

na Film Festival, una mini rassegna di film in lingua originale sottotitolati in italiano.

Il proliferare di tali aggregazioni nel mondo, caratterizzate da denominatori comuni quali la stabilità, la forza e la coesione, è legata ad una filosofia tipica cinese: le *guanxi*.

Quello delle *Guanxi* è un sistema di reciproche obbligazioni, non nel senso che ad un favore ricevuto occorra subito ricambiare, ma intesa come necessità di scambio che prima o poi emergerà, e sarà puntualmente onorata, per rimanere all'interno del gruppo di relazione, che ciascuno si crea laboriosamente e con molta attenzione, e che è definito *guanxi-wan*.

Attualmente circa quaranta milioni di cinesi vivono al di fuori della Cina, di questi circa due milioni in Europa e ben sei milioni in America, di cui la metà negli Stati Uniti.

Nella tabella seguente riportiamo tutte le nazioni in cui sono presenti comunità cinesi. Nella seconda, terza e quarta colonna sono riportati, rispettivamente: il numero di cinesi presenti nelle nazione indicata, la percentuale rispetto alla popolazione locale e la percentuale rispetto alla popolazione cinese d'oltremare complessiva.

Continente/paese	Popolazione cinese d'oltremare	% della popolazione locale	% di popolazione d'oltremare
Asia	30.976.784 (2006)	0.8%	78.7%
Tailandia	8.5 milioni (2006)	14%	11.7%
Indonesia	7.3 milioni (2003)	3.1%	11.7%
Malesia	7.0 milioni (2006)	24.5%	12.1%
Singapore	2.7 milioni (2005)	75.6%	4.3%
Vietnam	2.3 milioni (2006)	3%	2%-3%
Filippine	1.5 milioni (2004)	2%	2.4%
Myanmar	1.3 milioni (2003)	3%	2.1%
India	186.461 (2005)	0.02%	0.5%
Giappone	175.000 (2003)	0.1%	0.3%
Cambogia	150.000 (2003)	1.2%	0.2%

Corea del sud	85.000 (2003)	0.2%	0.16%
Brunei	56.000 (2006)	15%	0.1%
Laos	50.000 (2003)	1%	0.1%
Corea di Nord	50.000 (2003)	0.2%	0.1%
Israele	23,000	0.3%	0.1%
Mongolia	11,323	0.4%	0.03%
America	6.059.240 (2008)	0.6%	15.4%
Stati Uniti	3 milioni (2005)	1%	6.8%
Canada	1.3 milioni (2004)	3.69%	3.4%
Brasile	360.000 (2006)	0.10%	0.4%
Perù	250,000	2.08%	0.4%
Panama	150,000	5%	0.4%
Cuba	114,240	1%	0.3%
Argentina	60,000	0.16%	0.1%
Repubblica Domenicana	25,000	0.27%	0.1%
Nicaragua	12,000	--	--
Giamaica	Sconosciuto		
Suriname	9,400	2%	
Trinidad & il Tobago	3,800	--	--
Europa	1.700.000 (2006)	0.2%	4.1%
Russia	680,000	0.5%	1.9%
Francia	300,000	0.5%	0.9%
Regno Unito	500,000 (2008)	0.8%	1.3%
Inghilterra	347,000 (2005)	0.7%	0.8%
Italia	111,712 (2006)	0.19%	0.2%
Spagna	99.000 (2006)	0.22%	0.16%

Germania	71.639 (2004)	0.1%	0.1%
Olanda	144.928 (2006)	0.7%	0.1%
Irlanda	16.533 (2006)	0.39%	--
Romania	2.249	--	--
Oceania	1.000.000 (2003)	1.9%	1.7%
Australia	669.896 (2006)	4.8%	1.3%
Nuova Zelanda	147.570 (2006)	3.5%	0.3%
Fiji	6.000 (2000)	0.5%	0.01%
Tonga	4.000 (2001)	4%	--
Africa	103.000 (2003)	0.02%	0.3%
Sudafrica	100.000 (2003)	0.2%	0.3%
Isola Maurizio	3000 (2003)	3%	--
Totale	39.379.784	0.6%	100%

Guardando l'Italia, la crescita della popolazione cinese è costantemente sotto-stimata: nel 2006 si contavano circa 112.000 cinesi con un tasso di crescita annua del 4,6%, in quattro anni si è passati a circa 150.000, con un tasso ben superiore rispetto a quello stimato.

La comunità cinese di Milano, oltre ad essere una delle prime ad essersi insediata in Italia, è anche ufficialmente quella più numerosa con 14.000 unità ed è seguita dalla comunità di Prato, che ne conta circa 10.000. Il termine ufficialmente è però d'obbligo in quanto si stima che in realtà la comunità di Prato conterebbe quasi 20.000 individui, scavalcando così quella di Milano.

Altre comunità più piccole in Italia sono a Roma nel rione Esquilino (7.000 abitanti circa), Torino (4.000 circa), Firenze (3.500 circa), Bologna (2.000 circa), Napoli (1.500 circa), Bari.

Una delle ragioni che distingue i flussi migratori cinesi è la loro capacità di dar vita a comunità, in qualunque parte del mondo. In grado di conservare nel tempo la propria identità culturale e di farne un punto di forza attraverso il quale svilupparsi ed espandersi. Da qui l'attitudine a preservare il senso di appartenenza alla nazione d'origine e in particolare modo l'istinto a trasmetterlo alle generazioni future.

1.3. Strada globale

Nel giugno del 2005 la NEF (*New Economics Foundation*) pubblica un articolo nel quale dimostra, partendo da uno studio effettuato sulle principali città britanniche, che le città occidentali stanno subendo un processo di clonazione che ne cancella gradualmente ogni segno di diversità, originalità e autenticità.

L'espressione clonata nel rapporto del *think tank* britannico è quella di città clonate: in pratica, due terzi delle città britanniche, di cui Cambridge nel rapporto del 2010 ne diviene l'emblema. Hanno la stessa e identica *high street*, ossia la via dello shopping e del passeggio. Che siano centri commerciali o negozi appartenenti a grandi catene o multinazionali il risultato è lo stesso: una vita sempre più difficile per i piccoli negozietti a gestione familiare ed una perdita di originalità del panorama urbano del vecchio continente.

Il fenomeno della *McDonaldizzazione* nasce però in America, attraverso l'oceano Atlantico e arriva in Europa; non è un caso che la tendenza si manifesti fino in fondo in Gran Bretagna, il paese culturalmente più simile agli Usa.

La situazione, a nostro avviso, si complica quando a fenomeni come quello delle città clonate se ne aggiungono altri come: le migrazioni di individui, gli inserimenti di comunità e l'integrazione di queste con altri popoli, che finiscono per trasformare ulteriormente gusti, tendenze, mode e infine il paesaggio urbano.

Come abbiamo potuto osservare, la nascita e lo sviluppo di una moltitudine di comunità cinesi in ogni angolo del mondo ed il continuo flusso migratorio da parte di altrettante famiglie cinesi dalla madrepatria, hanno avuto e stanno avendo tutt'ora un impatto importante, sia nelle principali metropoli mondiali, sia nei piccoli centri abitati.

Basti pensare al dato significativo che negli ultimi decenni la Chinatown di New York abbia quasi inglobato la storica Little Italy e che quella di Londra comprenda più di 100 ristoranti e 60 negozi, tra alimentari, centri estetici, farmacie di naturopatia cinese, bar e pub.

Non bisogna spingersi così lontano per capire certe dinamiche e notare che villaggi e strade globali cinesi siano presenti anche sul nostro territorio. Ne sono esempi: la zona Sarpi a Milano, quella dell'Esquilino a Roma, quelle di Prato e l'area campana (che si estende dal Monte Somma alla piana del Sarno) dove gli imprenditori cinesi, provenienti da Prato, in pochi anni sono diventati i veri padroni della zona, soppiantando le micro-aziende gestite dai locali.

Dunque è senza dubbio uno scenario futuristico ma non improbabile quello di aree cinesi così grandi e densamente popolate che al posto di uno *Starbucks* o di un *Costa Caffè*, di un *Mc Donald*, di un *Tesco* o di un *W.H. Smith* ci si ritrovi un

corrispettivo cinese che promuova prodotti tipicamente cinesi come la birra *Tsingtao* e gli elettrodomestici *Haier*.

D'altronde Pechino sta già sviluppando energicamente i suoi brand e per quanto il Made in China occupi una percentuale sempre più alta nei prodotti dell'intero pianeta. La Cina ha accelerato i passi per la creazione di marchi noti cinesi mediante massicci investimenti in proprietà intellettuali autonome.

Conclusioni

Nel 1882 entra in vigore, nella città di New York, il *Chinese Exclusion Act* che porta ad una drastica riduzione dei cinesi immigrati nella grande mela; bisognerà attendere il 1968 per vedere il numero di questi risalire.

Per quanto anacronistico il provvedimento potrebbe essere attuato in futuro anche in altre città, diverse da New York, per raggiungere il medesimo fine che l'atto del 1882 perseguiva: diminuire e contenere la popolazione cinese.

Nessuno al momento può immaginare un simile scenario. È però un dato di fatto che il numero dei cinesi in ogni angolo del globo, sia incredibilmente elevato continuando a crescere di anno in anno. Un provvedimento simile potrebbe portare ad un irrigidimento da parte di Pechino, con il ricorso a sanzioni economico - commerciali contrarie al paese emittente e si porrebbe in contrasto con quel forte processo di integrazione socio-culturale, ennesimo prodotto della globalizzazione.

Dal punto di vista di Pechino, invece, l'ulteriore rafforzamento dello stanziamento e il contemporaneo sviluppo delle Chinatown, che sono dunque veri e propri centri di identità linguistica e culturale, potrebbe significare altro. Le Chinatown globali potrebbero divenire, infatti, province o mere estensioni territoriali di unico Impero di mezzo. Esso, basandosi sulle esperienze passate di gloriosi imperi caduti, su tutti quello Romano, ed evitando di commettere gli stessi errori, si rafforzerebbe ancora attraverso una maggiore diffusione demografica ed una forza economica sempre più distribuita.

In tal senso, non ci sarebbe da meravigliarsi se, per il prossimo anno, Pechino dovesse decidere di raddoppiare il budget stanziato per il 2011 al fine di celebrare nella città partenopea il Capodanno cinese che, tra danze tipiche e la sfilata del drago, simbolo del paese orientale, rappresenta un'ennesima dimostrazione di forza e potenza della Cina nel mondo.

Capitolo 2.

Se l'India sfida la Cina

Salvatore Cirino - Salvatore De Simone - Ugo Ferrero

Laura Leone - Alfonso Ponticelli - Adriana M. Russo

2.1. Nuova Delhi alla prova della globalizzazione

Una delle conseguenze più significative del processo di globalizzazione è la creazione di un sistema di interdipendenze fra le economie dei diversi paesi che genera una progressiva integrazione economica a livello mondiale ed una straordinaria accelerazione degli scambi internazionali. L'India ha avviato il processo di apertura completa dei mercati nel 1991, molto più tardi di altre economie del Sud Est Asiatico come Hong Kong, Singapore e, in particolare, della Cina, da cui l'India ha appreso i vantaggi del processo di liberalizzazione. Tra i due giganti dell'Asia il confronto è inevitabile. I risultati raggiunti dalla Cina nella macroregione East Asia and the Pacific e dell'India in quella South Asia spiegano il sistematico maggior tasso di crescita del Pil, sia effettivo sia previsto, dei paesi emergenti rispetto al dato medio mondiale. Sebbene tendenzialmente la Cina sembra spiazzare l'India per quasi tutti gli indicatori, tenendo conto anche delle nuove caratteristiche che la globalizzazione ha iniziato ad assumere, il sistema economico indiano presenta punti di forza anche nei confronti di un competitor come la Cina.

Il processo di integrazione non riguarda più, come in passato, i soli flussi commerciali ma anche, e soprattutto, i flussi di investimento e la delocalizzazione dei processi produttivi. Il modo in cui la specificità del sistema indiano va collocato nel processo di globalizzazione rappresenta l'oggetto del presente lavoro. Se molte sono le analogie tra i due paesi in termini di processo di crescita, altrettanto numerose e forse più marcate appaiono le differenze culturali, socio-politiche e di struttura produttiva. In entrambi i paesi il processo di sviluppo ha coinciso con significativi cambiamenti politici; la pianificazione indiana, dall'indipendenza fino agli anni '80, pur evidenziando analogie con quella cinese in ragione delle priorità assegnate all'industria di base, ha presentato delle caratteristiche peculiari, ispirate fortemente ai principi gandhiani. L'equilibrio nei comportamenti di consumo ha trovato infatti giustificazione nella ricerca di un migliore equilibrio tra uomo e natura ed è stata pertanto cruciale ai fini del benessere complessivo degli individui. Tale messaggio si è tradotto, in campo economico, nella difesa delle produzioni locali, di quelle tradizionali e di quelle artigianali a scapito delle produzioni destinate all'esportazione.

Numerose appaiono anche le differenze sostanziali tra India e Cina. Sul piano generale, al «socialismo confuciano» della nuova Cina si contrappone in India la «democrazia diffusa», contraddistinta da un'ampia autonomia regionale e da un modello di «organizzazione sociale guidata dal basso» nel contesto di istituzioni e di strutture formative profondamente segnate, specialmente a livello di istruzione superiore, dall'influenza britannica. Il sistema formativo indiano, caratterizzato da una spesa in higher education superiore a quella in primary education, contribuisce a spiegare il ruolo eminente che l'India occupa nel settore terziario (ICT) rispetto a quello manifatturiero e che la rende profondamente differente da altri paesi emergenti, in particolare dalla Cina. Gli standard qualitativi raggiunti dai beni indiani nel campo dell'informatica, della biotecnologia e dell'industria sono comparabili a quelli occidentali per contenuto di valore aggiunto, innovazione e design. L'India gode, inoltre, di un vantaggio comparato nel mercato globale delle mansioni dotate di caratteristiche che corrispondono allo spaccettamento (call center, disegno tecnico, trattamento dati); emblematico è il fatto che i costi di outsourcing di attività a basso valore aggiunto siano maggiori rispetto a quelli ad alto tasso di conoscenza, a causa della grave inadeguatezza delle infrastrutture che pesa sui costi di trasporto .

Un esempio di efficienza e sviluppo lo fornisce Federico Rampini: «A Bangalore, nel centro dell'India meridionale, si fabbricano solo soluzioni, concetti, programmi e linguaggi codificati. [...] Bangalore è diventata davvero una gemella della Silicon Valley. Qui la meritocrazia riesce a cancellare persino il peso delle caste: sul mercato del lavoro hi-tech contano i titoli di studio e l'esperienza professionale, il cervello e la fantasia creativa. Se sei in grado di brevettare una nuova invenzione, non hai bisogno di essere figlio di bramini per farti strada. È una città dominata da un nuovo tessuto sociale di immigrati di talento, nomadi del sapere tecnologico. Ormai solo una minoranza dei residenti conosce la lingua locale, il kannada. Più ancora dell'hindi, l'inglese è diventato la lingua-ponte tra le etnie che si mescolano. Nelle scuole per i figli della middle class si insegnano tutte le materie in inglese fin dalla prima elementare. L'hindi si studia come seconda lingua, il kannada è optional come terza lingua, ma c'è chi preferisce sostituirlo addirittura con il tedesco o il francese».³

In questo scenario appare quindi necessario comprendere i fattori specifici dello sviluppo economico indiano, tenendo conto della sua evoluzione di sistema e delle caratteristiche del processo di globalizzazione e, quindi, le sue prospettive che condizioneranno, a loro volta, quelle dell'intera area asiatica e le stesse opportunità di crescita delle economie europee e italiana in questa parte del globo. Si inizierà, a tal proposito, con un breve excursus storico-politico alle origini del

³ Rampini F., L'impero di Cindia, Mondadori, Milano, 2007.

boom indiano per poi proseguire col processo di evoluzione economico di questi anni, i punti di forza del sistema produttivo locale e si cercherà, in particolare, di capire le differenze col modello di sviluppo cinese. Nelle conclusioni si profilano i possibili scenari del confronto - economico e politico - tra India, Cina e il resto del mondo mentre una breve appendice sarà riservata ai rapporti commerciali tra Italia e India.

2.2. Il contesto storico e politico alle origini del boom

Dopo decenni di chiusura e di incontrastato dominio del Partito del Congresso, fondato nel 1885 e guidato dal 1920 al 1947 dal Mahatma Gandhi, il paese è stato controllato per tre generazioni dalla famiglia di Jawaharlal Nehru, primo ministro dell'India indipendente, al quale è successa la figlia Indira Gandhi (nessuna parentela con il Mahatma, espressione che significa «uomo dalla grande anima») dal 1966 al 1984 (quando Indira è stata assassinata da due guardie del corpo ribelli) e a lei il figlio Rajiv, resosi inviso alla grande maggioranza della popolazione indu (al tempo, 800 milioni contro circa 200 di musulmani) e assassinato nel 1991⁴. Sotto i Gandhi l'India è stata governata con mano ferrea, sulla base di una scelta neutralistica in politica internazionale, ma fortemente sensibile alla politica sovietica, per la comune rivalità contro il Pakistan e la Cina⁵.

In politica interna, gli anni Ottanta e Novanta sono stati quelli durante i quali sono state poste le basi per la nascita di un sistema industriale autonomo, poggiando sulla capacità del governo di mediare fra regole ancestrali, divisioni di casta, rivalità religiose e arretratezza economica⁶. Solo quando la supremazia del partito del Congresso è stata spezzata, nelle elezioni del 1991, con la vittoria del *Bharatiya Janata Party* (BJP, Partito del popolo indiano), «interprete – scrive Rampini – del riflusso nazionalista e religioso in ampi strati sociali, in cerca di una difesa della propria identità di fronte alla duplice sfida della globalizzazione-occidentalizzazione e delle tensioni con la comunità islamica», la chiusura è stata superata. Lo slogan elettorale del BJP era «per un'India brillante», uno slogan che «solleticava la fierezza per i traguardi raggiunti nell'economia globale»⁷. E, in effetti, tra i primi provvedimenti della nuova amministrazione vi fu il varo, tra il 1991 e il 1993, di una nuova politica commerciale. La tariffa media imposta alle

4 Duroselle, J. B. *Storia diplomatica dal 1919 ai nostri giorni*, Led, Milano, 2006, pp. 764 – 765.

5 Detti T., Gozzini G., *Storia contemporanea. Il Novecento*, Mondadori, Milano, 2002, pp.248-251.

6 Di Nolfo E., *Storia delle relazioni internazionali*, Laterza, Bari, 2008, pp. 1397-1403.

7 Rampini F., *op.cit.*, p.20.

importazioni era dell'87% delle diverse voci, ma in alcuni casi raggiungeva valori enormi, sino al 400%. Le riforme fecero scendere questi dati immediatamente al 27%. Il passo era lungo ma insufficiente ad adeguare il mercato doganale indiano ai livelli del mercato mondiale. Sebbene un mercato interno di un miliardo di consumatori possa essere sufficiente per assorbire la produzione interna, la chiusura protezionistica concentrava ancora nelle mani pubbliche gran parte delle attività economiche, così da circoscrivere la crescita di un sistema economico dalle immense potenzialità.

D'altra parte, con la svolta impressa dal BJP alla politica economica indiana, tutto l'immenso mosaico di soggetti politici è cominciato a crescere con rapidità, anche se – soprattutto negli anni Novanta – è mancata agli indiani la volontà di declamare ostentatamente i loro progressi o se l'alternanza di partiti o di temporanee e instabili coalizioni di governo abbia circoscritto tali progressi. Dal 1980 ad oggi, il prodotto interno lordo è cresciuto in media del 6-7 % annuo; ciononostante restano evidenti le sacche di povertà e le profonde disuguaglianze che caratterizzano la vita indiana. Ma questo progresso e, in certe aree, un'opportuna legislazione hanno quasi eliminato i casi di miseria più macroscopici. L'aspetto più impressionante di questa trasformazione, però, è la straordinaria spinta ricevuta dalle imprese ad alta tecnologia e dalla ricerca. Rampini cita *The Idea of India*, un libro scritto nel 1997 da un giovane studioso indiano, Sunil Khilnani, che nel suo saggio definisce quella indiana «la terza grande rivoluzione democratica della storia dell'umanità, dopo la francese e l'americana, e probabilmente la più importante delle tre, poiché è avvenuta superando enormi ostacoli sociali ed economici: le dimensioni demografiche, la disomogeneità etnica, religiosa e linguistica»⁸. Sebbene la definizione enfatica possa probabilmente aver spinto troppo avanti questo autore, resta il fatto che essa riflette il pensiero di un popolo di oltre un miliardo di persone, impegnate in una profonda trasformazione secondo metodi propri: «Il confronto tra India e Cina – soggiunge il giornalista di *Repubblica* – non è solo la gara tra democrazia e autoritarismo, ma anche (ironia della sorte) tra la socialdemocrazia di Nuova Delhi e l'iperliberismo di Pechino, tra il federalismo e il centralismo, tra il *melting pot* multietnico e il sino centrismo».

Queste caratteristiche - combinate alla crescente intesa con gli Stati Uniti di Obama che hanno promesso al gigante asiatico una prossima riforma delle Nazioni Unite con l'ingresso nel Consiglio di Sicurezza, irritando inevitabilmente la Cina⁹ - consentono al governo di Nuova Delhi (dove dal 2004 è ritornato al potere il Partito del Congresso, ispirato dalla vedova di Rajiv, l'italiana Sonia Gandhi) di mantenere un profilo politico ed economico sempre più forte nelle relazioni con

8 Rampini F., op. cit., p. 24.

9 Gaggi M., "Obama: un seggio permanente per l'India", *Corriere della Sera*, 9 novembre 2010, p. 17.

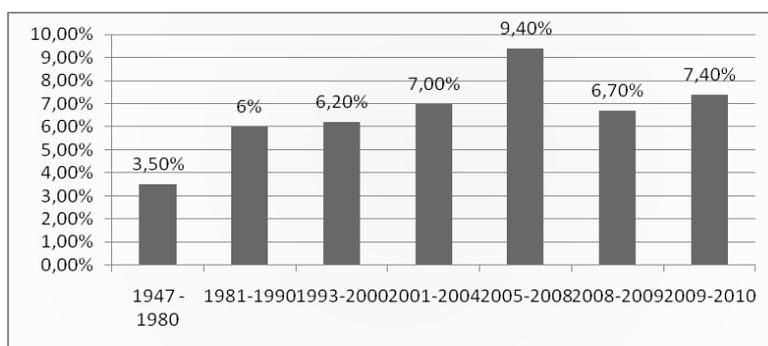
tutti i suoi vicini e con le potenze (e i mercati) più lontani. Un gigante interno e una grande potenza internazionale che, a detta di politologi ed economisti, non potrà non aumentare in futuro il suo peso, soprattutto in funzione anti-Cina. Dal punto di vista interno, le regole di una (pur imperfetta) democrazia che è riuscita ad intrecciare i caratteri della tradizione britannica con le peculiarità del pluralismo culturale indiano hanno circoscritto, almeno finora, le numerose insorgenze e la lotta politica, inasprita da frequentissimi casi di corruzione anche ai livelli più alti dell'amministrazione pubblica.

2.3. Linee evolutive del modello di sviluppo indiano

Solo dal 1981, come per la Cina dal 1978, l'India ha intrapreso un percorso di riforme molto gradualistiche che ha innescato una prolungata accelerazione economica e che ha portato il Pil a crescere in media del 6% l'anno. Un maggiore favore internazionale per la crescita *export led* ha infatti innescato un ripensamento della strategia di sviluppo con l'avvio di un graduale percorso di liberalizzazione e privatizzazione.

La svolta è arrivata nel '91 con la riduzione dei monopoli pubblici e una più significativa apertura agli investimenti dall'estero: fino a quel momento la tariffa media sulle importazioni era del 79% e quella media pesata del 49%, mentre meno del 5% dei prodotti erano protetti con dazi inferiori al 60%. Un ventennio di riforme ha ridotto le tariffe massime – salvo che sui beni alimentari e caseari – al 15%, con esenzioni totali per molti prodotti dell'*Information and communication technology* (ICT)¹⁰.

Figura 1. Tasso di crescita del Pil Indiano dal 1947 al 2010 (Bank of India)



¹⁰ Beretta S., Targetti Lenti R., *L'India nel processo di integrazione internazionale. Dal primo al secondo unbundling e la posizione dell'Italia*, Università di Padova, n.2, 2010.

Le autorità hanno anche cercato di promuovere gli scambi verso l'estero con vari strumenti, fra cui la svalutazione della rupia, l'abolizione delle tasse sulle esportazioni e dei dazi sugli intermedi per le imprese. Di primaria importanza, inoltre, è stata l'abolizione degli obblighi relativi alle dimensioni dell'esportazione o del contenuto domestico del commercio e la creazione delle *export processing zone* (EPZ), poi trasformate in *special economic zones* (SEZ), una sorta di aree *duty free* dove l'attività delle aziende è agevolata dall'assenza di dazi sulle importazioni di materie prime, beni intermedi e macchinari.

Figura 2. Pil a parità di potere d'acquisto dei dieci maggiori paesi al mondo, ottobre 2010 (FMI)



L'esistenza di queste zone è collegata anche alla strategia di attrazione di capitale industriale estero in quanto caratterizzate da una migliore dotazione infrastrutturale. Un ulteriore passo verso l'attrazione degli investimenti diretti all'estero (IDE) è stata la semplificazione della regolamentazione: fino al 1991, gli IDE erano, infatti, consentiti solo in un limitato numero di settori con quote minoritarie e vari vincoli operativi mentre oggi si concede l'autorizzazione automatica degli investimenti, con partecipazioni straniere che possono superare la maggioranza del capitale e – a volte – arrivare al controllo totale, con l'eccezione di settori ritenuti strategici, come ad esempio, quello finanziario.

Alla luce di tali innovazioni, si nota che il tasso di crescita del Pil è aumentato progressivamente (grafico 1), attestandosi al 6,2% in media all'anno nel periodo 1993-2000, intorno al 7% nel 2001-2004 per passare successivamente al 9,4% nel 2005. Gli ultimi dati sono notevolmente influenzati dalla crisi che ha ridotto il tasso di crescita al 6,7%, mentre nel 2009-2010 l'India ha mostrato i primi segnali

di ripresa con una crescita pari al 7,4% con previsioni per una crescita futura a livelli tra l'8,5% e il 9%¹¹.

L'India è oggi la quarta economia al mondo in termini di Pil a parità di potere d'acquisto (grafico 2) e l'undicesima in termini di Pil nominale. In termini di Pil reale pro capite, il paese è al 127esimo posto con 3290 dollari¹².

2.4. Punti di forza e debolezza dell'economia indiana

Gli investimenti stranieri hanno cambiato il volto dell'economia indiana¹³. Negli anni è stata progressivamente elevata la quota di partecipazione delle imprese estere e ciò ha dato impulso a importanti operazioni nel settore automobilistico, delle telecomunicazioni e dei servizi informatici con la costituzione di *joint ventures* con *partner* stranieri di primo piano (Honda, Toyota, Michelin)¹⁴.

Tre sono i principali punti di forza dell'economia indiana:

- **Un sistema industriale diversificato.** Contrariamente al modello cinese basato sulla manodopera a basso costo, quello indiano ha privilegiato specifiche nicchie tecnologiche. Il ricorso alla subfornitura ha inoltre compensato, in molti casi, la scarsa capienza del mercato interno. Un'altra caratteristica significativa del sistema industriale indiano è il peso relativamente equilibrato dei diversi settori: prodotti di base, intermedi e beni di consumo (fra questi ultimi il tessile, specialmente cotoniero, è tra i più antichi e importanti), per non parlare dell'industria cinematografica di *Bollywood*, tra le prime al mondo per numero di film realizzati. Negli ultimi anni, poi, si è considerevolmente sviluppata anche l'industria ad elevata intensità tecnologica (aeronautica, elettromeccanica), oltre naturalmente al comparto dell'informatica, particolarmente attivo nella produzione di software¹⁵.
- **La spinta del terziario.** Ancora oggi il terziario rappresenta il fiore all'occhiello dell'economia indiana, grazie soprattutto alla competitività di software e computer che rappresentano da soli quasi il 70% del comparto. Essi controbilanciano la limitata specializzazione nei settori manifatturieri avanzati. La forza del terziario indiano nasce anche dal fatto che esso ha beneficiato (come anche il manifatturiero cinese) delle attività di delocalizzazione di imprese straniere, soprattutto dagli Usa. Gli IDE, in particolare, hanno consentito alle imprese indiane di migliorare il loro posizionamento lungo la catena internazionale del valore e

11 A. A. V. V., *India economic update*, Reserve Bank of India, Nuova Delhi, 2010.

12 <http://it.wikipedia.org/wiki/India>

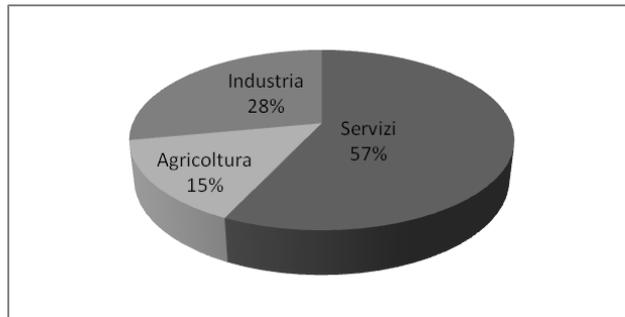
13 Cfr. Doing Business with India, <http://www.madaan.com/investing.htm>.

14 Cfr. World Bank, India 2010, http://devdata.worldbank.org/ict/ind_ict.pdf.

15 A.A.V.V., *Dossier India: L'impresa verso i mercati internazionali*, Ministero dello sviluppo economico italiano, 2010.

hanno favorito la nascita di un'articolata catena di subfornitura di servizi professionali che vanno da quelli informatici a quelli medico-diagnostici. Tuttavia, una serie di questioni internazionali (in particolare la cronica mancanza di energia elettrica e l'aumento dei prezzi del petrolio e delle altre materie prime) ha mostrato come il famoso sviluppo "leggero" (basato più sui servizi che sulle industrie) presenti dei forti limiti. Questa nuova consapevolezza ha portato ad un generale aggiustamento di rotta. Ciò ha dato nuova enfasi sia all'industria manifatturiera, come ad esempio quella tessile, sia agli approvvigionamenti di base, come l'energia, ma anche alle esportazioni di alcune materie prime, come il ferro. Riacquista attenzione oggi anche l'agricoltura, in precedenza trascurata perché considerata retaggio di una società arcaica, nonostante una consistente percentuale della popolazione dipenda proprio da essa¹⁶.

Figura 3. Composizione del Pil indiano, Ott. 2010 (FMI)



- Il peso della formazione.** La popolazione indiana è tra le più giovani al mondo (il 70% ha meno di 35 anni) ed è ansiosa di raggiungere standard di vita occidentali¹⁷. Per tale ragione il paese ha puntato le sue carte migliori sull'educazione, in particolare sull'istruzione scientifica e tecnologica. Lo conferma la preferenza che imprese ed istituti di ricerca statunitensi accordano ai laureati dell'Istituto indiano di tecnologia (*Indian Institute of Technology*). Altrettanto nota da sempre è l'eccellenza locale nella matematica (le cifre del sistema decimale di calcolo sono di origine indiana) e più recentemente nella fisica.

Dall'altro lato, i punti di debolezza possono essere così riassunti:

¹⁶ Adducci M., *Economia e società nell'India della globalizzazione*, Ispi, novembre 2010, p. 2.

¹⁷ Muglia A., "La nuova India raccontata da giovani indiani", *Corriere della Sera*, 19 maggio 2007.

- **Povert  e discriminazione.** Restano esclusi dal processo di sviluppo dell'economia indiana alcuni ampi settori della popolazione, in particolare *dalit*¹⁸ e contadini. Inoltre, nel lungo periodo, un perseverante sviluppo a due velocit  non   sostenibile: il rischio   di creare, in megalopoli ingovernabili, una radicata ed endemica estraneit  sociale al nuovo benessere con ovvie potenzialit  dirompenti¹⁹.
- **Ingente deficit del settore pubblico.** Secondo il Fondo Monetario Internazionale, il deficit del paese asiatico – attorno al 10 % del Pil – mette a rischio lo sviluppo economico sia per l'insufficiente raccolta fiscale sia per l'ammontare del debito pubblico, ereditato dai precedenti decenni. Si tratta di un rischio reale perch  il sistema finanziario, ed in specifico le banche, in tali condizioni sono naturalmente portate a preferire l'investimento in titoli di debito pubblico, considerato a torto o a ragione «pi  sicuro». Il risultato   che il risparmio non viene incanalato verso le attivit  produttive e che il mercato dei capitali manca di liquidit . Di fatto l'andamento delle borse indiane   stato finora determinato dalle decisioni dei grandi investitori istituzionali esteri (fondi d'investimento azionari specializzati nei paesi emergenti). Risulta essere positiva la decisione del governo di permettere nel prossimo futuro l'investimento in azioni fino al 5% del valore del patrimonio dei fondi pensione privati. Si tratta, perch , di fattori di per s  insufficienti a mantenere uno sviluppo sostenuto di lungo periodo. D'altro canto, proprio i debiti del sistema pensionistico indiano costituiscono nel lungo termine un fattore di rischio occulto, poich  esso, come in Europa,   a ripartizione, non a capitalizzazione, cio  le generazioni future sono chiamate a saldare i conti di chi oggi lavora.
- **Carenze infrastrutturali.** Un ultimo ostacolo allo sviluppo economico indiano   dato dalla carenza di infrastrutture: strade, autostrade, ponti, aeroporti e porti richiederebbero investimenti importanti, ma attualmente non risultano essere completamente compatibili con lo stato delle finanze pubbliche²⁰.

2.5. India e Cina a confronto

La sfida con la Cina nei prossimi anni si concentrer  su quale sar  il paese in grado di crescere pi  velocemente.   vero che il Pil del Dragone   oltre il doppio di quello dell'India, ma il ritmo di crescita di quest'ultima potrebbe presto superare

¹⁸ Dalit   il termine che si   recentemente affermato per indicare coloro che, all'interno del sistema delle caste, occupano la posizione pi  bassa e miserabile (Fonte: Wikipedia)

¹⁹ Adducci M., op. cit., pp. 6-8.

²⁰ Shah C., L'ascesa dell'India ha bisogno di infrastrutture, <https://emagazine.credit-suisse.com>, 22 marzo 2010.

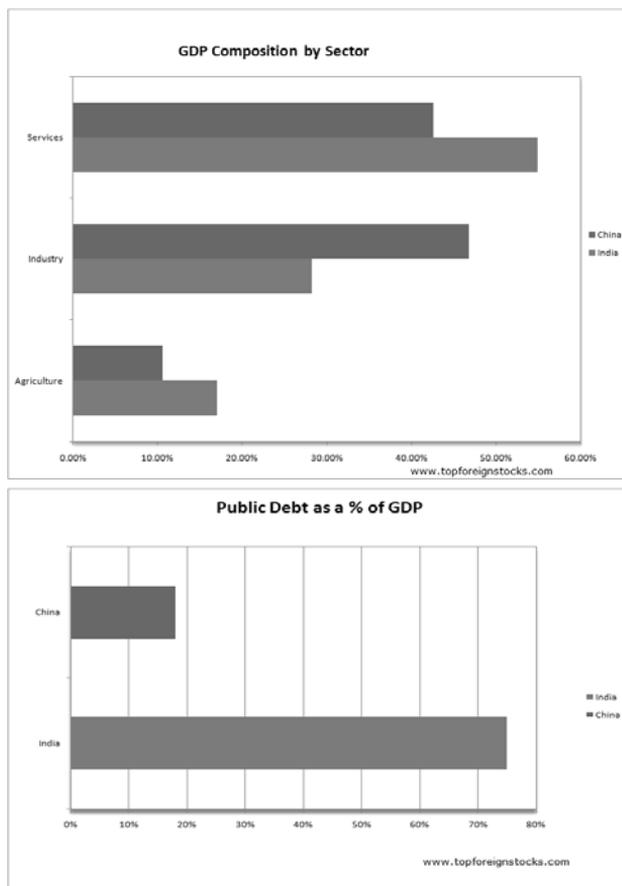
quello della Repubblica Popolare. Secondo gli analisti interrogati dal *The Economist*, questo potrebbe avvenire entro il 2013. Altri, invece, sono convinti che il sorpasso potrebbe arrivare ancora prima e che, nei prossimi 25 anni, l'economia indiana correrà più velocemente di ogni altra nazione al mondo²¹.

Sono vari i fattori che spiegano queste previsioni. Uno è quello demografico. La forza lavoro della Repubblica popolare è destinata a invecchiare progressivamente, a causa della rigida politica di controllo delle nascite (una famiglia, un figlio). In India, Indira Gandhi ha provato a limitare l'espansione demografica negli anni Settanta, introducendo un programma di sterilizzazione, ma è stata travolta da un'ondata di proteste popolari. Il risultato è che in India il rapporto tra bambini, anziani e adulti lavoratori è tra i migliori al mondo. D'altro canto, in ambito politico la Cina è un regime autoritario, mentre l'India è una democrazia. Questo può essere un fattore di rallentamento per un'economia in rapida crescita: nell'autoritaria Cina, se bisogna costruire un ponte, una strada o spostare un villaggio per far posto a una diga, le autorità si muovono senza farsi troppi scrupoli; un lusso che l'India non può permettersi. A dispetto dell'instabilità politica, il paese del Gange può vantare un settore privato estremamente dinamico: dal 1990 l'economia indiana a galoppare e in questi anni sono cresciute schiere di uomini d'affari da Calcutta a Mumbai. Grazie al fatto che gran parte degli studenti diplomati parla correntemente inglese, la nuova classe dirigente ha molte meno difficoltà a coltivare relazioni internazionali. Le idee in India circolano liberamente in rete a differenza della Cina in cui la censura ingabbia le comunicazioni e fa proliferare gli hacker. Rispetto ai colleghi cinesi, poi, gli imprenditori indiani sono molto meno dipendenti dallo Stato e questo, alla lunga, potrebbe fare la differenza. Da una prospettiva più squisitamente economica, tasso di risparmio e tasso di investimento indiani risultano sistematicamente inferiori a quelli cinesi²². Mentre in Cina la propensione all'investimento in infrastrutture ha favorito la modernizzazione del sistema produttivo, la carenza di infrastrutture adeguate continua a rappresentare un ostacolo per lo sviluppo indiano. In Cina il controllo pubblico del sistema bancario e finanziario ha promosso l'accumulazione e la crescita; in India ha invece determinato un'offerta di credito insufficiente e distorsioni nella sua composizione. Le differenze più evidenti tra i due giganti asiatici risuonano nei resoconti di chi viaggia spesso in questo lato del mondo: alle infrastrutture fatiscenti, spesso addirittura inesistenti, dell'India, si contrappongono quelle luccicanti e all'avanguardia della Repubblica popolare.

21 A.A.V.V., "How India's growth will outpace China's", *The Economist*, Ottobre 2010.

22 Cfr. World Bank, India 2010, http://devdata.worldbank.org/ict/ind_ict.pdf.

Grafico 4. India-Cina, confronto Pil e debito pubblico

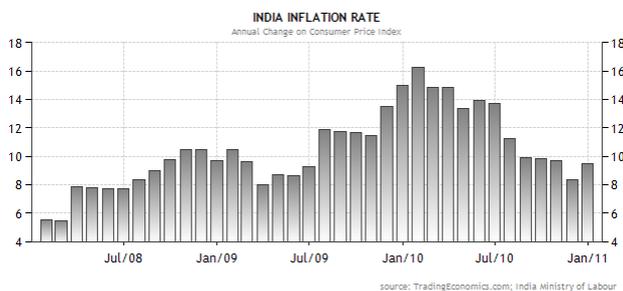
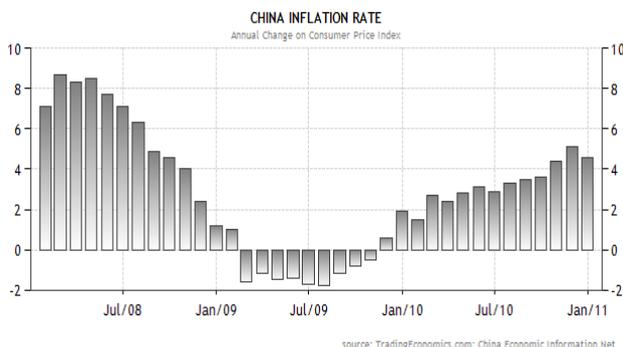


Tuttavia, secondo Jim Walker, economista basato a Hong Kong, pur essendo partita sfavorita, l'India, in parte anche grazie alla crisi economica, sarebbe oggi nella condizione di prendersi finalmente la sua rivincita.²³ Il diverso piano di stimolo all'economia approvato da Nuova Delhi per far fronte alla crisi sembrerebbe mettere quest'ultima al riparo dai rischi di non sostenibilità che invece minaccerebbero la Cina. Pechino è riuscita a mantenere alto il tasso di crescita nazionale puntando tutto su incentivi fiscali e costruzione di nuove infrastrutture, certa che il

23 Astarita C., "Cina contro India: quale economia è più forte?", Panorma online, 5 febbraio 2010, <http://blog.panorama.it/economia/2010/02/05/cina-contro-india-qual-economia-e-piu-forte/>

credito per finanziare queste due strategie non sarebbe mai venuto a mancare. In effetti la Cina fino ad oggi non ha avuto problemi di credito, ma non è detto che lo stesso succederà nel prossimo futuro: la bolla speculativa che minaccia il settore immobiliare e le note inefficienze del sistema bancario nazionale iniziano a far paura a tanti, e Pechino si sta muovendo oggi proprio per raffreddare il mercato dell'immobiliare e per limitare l'accessibilità al credito. In questo modo, è però probabile che il suo piano di stimolo per rilanciare l'economia si ritroverà con molte meno risorse a disposizione, e il tasso di crescita nazionale potrebbe risentirne.

Grafico 5. India-Cina, confronto inflazione (Fonte: Min. del Lavoro)



L'India, al contrario, non avendo scelto la strada del credito facile, ha mantenuto elevato il livello di affidabilità del sistema bancario nazionale, prevenendo in questo modo il rischio di bolle speculative. Va però ricordato che l'economia indiana, nonostante sia molto meno dipendente di quella cinese dagli alti e bassi dei mercati internazionali e possa contare su un consumo interno che contribui-

sce al 57% del prodotto interno lordo, non è immune da rischi. Il governo ha seri problemi di deficit di bilancio che spesso gli impediscono di occuparsi degli interventi infrastrutturali fondamentali o di ristrutturare sia il settore agricolo che quello industriale. Il primo ministro indiano Manmohan Singh sostiene da tempo che l'India sarebbe sempre cresciuta «lentamente ma in modo regolare». La crisi economica sembra avergli dato ragione.

Un problema comune ad ambedue i paesi è la questione dell'inflazione. In India, dal 1969 fino al 2010, il tasso medio di inflazione è stato del 7,99% raggiungendo un massimo storico di 34,68% nel settembre del 1974 e il valore record di +11,31% nel maggio del 1976. Attualmente è previsto che il livello dei prezzi indiani crescerà al tasso medio dell'8,7% per i prossimi cinque anni. Per questo la *Reserve Bank of India* continuerà a restringere la politica monetaria, come ha fatto nel mese di novembre (per la prima volta nel 2010), al fine di calmierare gli effetti dell'aumento dei prezzi, in particolare quelli dei generi alimentari. D'altro canto, anche la Cina non è indenne a tale problema. Sinora la leadership cinese ha adottato un approccio moderato nei confronti dell'inflazione; ha aumentato leggermente i coefficienti di riserva obbligatoria delle banche, e al contempo ha introdotto misure amministrative per far fronte alle pressioni sui prezzi dei generi alimentari, approvando alcuni aumenti simbolici dei tassi di interesse e gestendo un modesto aggiustamento al rialzo della valuta. Il mix di rigore politico cinese, secondo molti analisti economici, dovrebbe tuttavia convergere in modo più decisivo verso un aumento dei tassi di interesse al fine di calmierare l'inflazione, cosa che tuttavia potrebbe impattare negativamente sulla crescita. Il problema che la Cina è chiamata ad affrontare è quello di porre l'uomo al centro dello sviluppo economico: dopo tre decenni di crescita il paese più popoloso del mondo non deve lavorare solo all'aumento del tasso di crescita del Pil, bensì mirare anche al miglioramento delle condizioni di vita della popolazione. Ad oggi, quindi, se un'azienda dovesse scegliere in che paese investire, sceglierebbe molto probabilmente la Repubblica Popolare Cinese; nel lungo periodo la qualità dell'India potrebbe avere la meglio sulla quantità della Cina²⁴.

Ad ogni modo le due potenze confinanti sono costrette a convivere e le recenti «aperture commerciali» tra esse confermerebbero questa tendenza²⁵. In realtà, le tensioni politiche ancora prevalgono e ostruiscono il cammino verso una maggiore integrazione economica. Esistono ancora delle dispute territoriali sul confine settentrionale dell'India: Pechino reclama parte dell'area del Kashmir sotto amministrazione indiana mentre l'India ritiene che la Cina stia occupando illegalmente parte del proprio territorio. Nuova Delhi, inoltre, guarda con disappunto ai pro-

24 Roach S., "La trappola dell'inflazione in Asia", *Il Sole 24 Ore*, 26 Gennaio 2011.

25 Del Corona M., "Wen tende la mano all'India: «Siamo partner»", *Corriere della Sera*, 16 dicembre 2010, p. 17.

getti infrastrutturali cinesi in programma nella zona del Kashmir sotto amministrazione pakistana ed è preoccupata dalla crescita della potenza militare di Pechino in Tibet. È comunque dal mare aperto, lontanissimo dalla capitale cinese e nel cuore dell'Oceano Indiano, che derivano le maggiori paure. L'India teme di perdere il controllo di acque che ritiene appartenere alla sua sfera di influenza: la Cina ha infatti stretto una serie di alleanze – sono in costruzione porti per navi cinesi in Pakistan, Sri Lanka, Bangladesh, Myanmar - che l'India interpreta come un tentativo celato di *containment*²⁶.

Conclusioni

Sono stati finora illustrati i punti di forza e di debolezza del modello di sviluppo indiano e, in particolare, le differenze di questo rispetto a quello cinese. Chi vincerà, allora, la sfida della globalizzazione? Avrà la meglio la ricetta cinese, quella indiana, o un misto fra le due? E con quali conseguenze per il resto del mondo? L'Istituto per gli studi di politica internazionale di Milano ha cercato di rispondere a questi interrogativi, delineando due possibili scenari: l'inevitabile ascesa indiana e, agli antipodi, il suo eventuale ridimensionamento rispetto alla potenza cinese, precisando – però – che sono naturalmente possibili soluzioni intermedie tra questi due estremi²⁷.

- **Scenario A. L'ascesa indiana.** Basandosi sulla prodigiosa crescita indiana dell'ultimo decennio, alcuni analisti pensano che l'India possa superare presto la Cina come potenza economica globale, soprattutto nel caso in cui riuscisse a mantenere basso il costo della manodopera e a qualificare ulteriormente l'enorme bacino di forza-lavoro che possiede, cosa che a Pechino non è più così certa²⁸. Si prevede che per i prossimi anni il tasso di crescita del Pil indiano possa superare quello cinese e se questa tendenza economica venisse confermata, il sistema internazionale assumerebbe un carattere più decisamente multipolare (Stati Uniti, Cina, India, Europa, Brasile, ecc.). Il peso che l'India potrebbe acquisire sulla scena internazionale avrebbe le prime ripercussioni in campo regionale e nel rapporto con la Cina e con il Pakistan. A favore di questa tesi giocano le attuali relazioni politiche con gli Stati Uniti. Nel recente viaggio compiuto in India, anche con l'obiettivo di stringere accordi economici, il presidente Obama non ha esitato a fornire garanzie politiche di estrema importanza per Delhi, riuscendo in qualche misura a vincere quella «naturale»

26 Orlandi R., *India e Cina: l'equilibrio instabile tra l'Himalaya e il sub-continente*, Ispi, Novembre 2010.

27 A. A. V. V., *India: l'anti-Cina?*, Ispi, Milano, 26 novembre 2010.

28 Carrer S., "Pechino aumenta il salario minimo", *Il Sole 24 Ore*, 29 Dicembre 2010.

diffidenza che, secondo alcuni, gli indiani provano nei confronti degli Usa, soprattutto in relazione ai rapporti Stati Uniti-Pakistan. Le politiche asiatiche di Delhi e di Washington sembrano, in questo momento, ma anche in prospettiva futura, coincidere anche per quanto riguarda la lotta al terrorismo, la pacificazione dell'Afghanistan in senso anti-talebano, gli interessi nello scacchiere dell'oceano Indiano e di quello Pacifico e le azioni di contrasto alla Cina, percepita come un competitor comune particolarmente insidioso e sleale²⁹. Non è difficile, in questa visione, attendersi che il sostegno americano della candidatura indiana per un seggio permanente nel Consiglio di Sicurezza (questione che ha notevolmente irritato Pechino) possa avere possibilità di concretizzarsi. Ciò completerebbe l'ascesa dell'India sulla scena mondiale anche dal punto di vista politico oltre che da quello economico

- **Scenario B. L'India tra limiti interni e miopie regionali.** Nonostante la forte crescita economica, diversi analisti individuano punti critici che potrebbero fungere da vincolo determinante per l'ascesa dell'India a potenza globale. Molti di questi sono di carattere interno. La società indiana, per esempio, è oggi attraversata da un vivo dibattito sullo scarso tasso di generazione d'impiego che ha caratterizzato gli anni del «miracolo» della crescita economica. In prospettiva futura, l'ampia disponibilità di forza lavoro giovanile dovuta alla crescita demografica potrebbe costituire un forte motivo di preoccupazione. Il quadro economico complessivo porterebbe a un processo di crescita caratterizzato da ricadute sociali profondamente diseguali. Infatti, il tessuto sociale indiano continua a essere contraddistinto da livelli di diseguaglianza sempre più profondi, da un'elevata persistenza della povertà nei suoi molteplici aspetti, nonché dall'ampliarsi degli storici divari regionali. La rete di infrastrutture, inoltre, appare del tutto inadeguata per un paese che vuole attirare investimenti esteri e giocare una partita da protagonista sulla scena mondiale. Preoccupazioni per il futuro deriverebbero anche dalla situazione internazionale e, in particolare, dall'incapacità indiana di esprimere una politica estera coerente all'altezza degli interessi nazionali e al ruolo che il paese potrebbe ricoprire sulla scena mondiale. È questa infatti una delle principali critiche mosse all'India nell'ultimo decennio: a un accresciuto peso economico non è corrisposto un pari aumento di peso politico internazionale. Sul fronte afgano, per esempio, l'India sembra essere in difficoltà poiché è costretta a giocare «su due tavoli», ovvero a confrontarsi con entrambi i rivali storici: con la Cina prevalentemente dal punto di vista dell'influenza politica nella regione e del reperimento delle materie prime; con il Pakistan su un piano

29 Giavazzi F., "Se Pechino compra tutto", Corriere della Sera, 9 Gennaio 2011, p. 1.

più strettamente politico-strategico connesso alla sua sicurezza. Di fronte alla dinamicità degli investimenti cinesi nell'area centro-asiatica, l'India sembra bloccata da una politica di contrasto al Pakistan che appare miope. Esemplare è il caso del gasdotto che dovrebbe attraversare l'Iran, il Pakistan e l'India (IPI), che Delhi trascura nonostante ne avrebbe assoluto bisogno per far fronte al continuo aumento del suo fabbisogno energetico. E di quanto questo sia vero ne è stata testimone la stampa internazionale ai recenti «*Commonwealth games*», le «olimpiadi» delle ex colonie britanniche che per la prima volta si sono svolte in India e che - a causa di inefficienze, corti circuiti e disorganizzazione - hanno messo il governo di Delhi in imbarazzo di fronte a tutto il mondo³⁰.

30 Zecchinelli C., "Al via in extremis i «Giochi della vergogna», l'India in imbarazzo di fronte al mondo", *Corriere della Sera*, 4 ottobre 2010, p. 17.

Capitolo 3.

Africa: scontro di civiltà

Maria Samanta Ferrante - Tommaso Cuciniello - Fabiana Marino

Andrè Oliviero - Catello Zinno

3.1. La politica estera degli USA in Africa

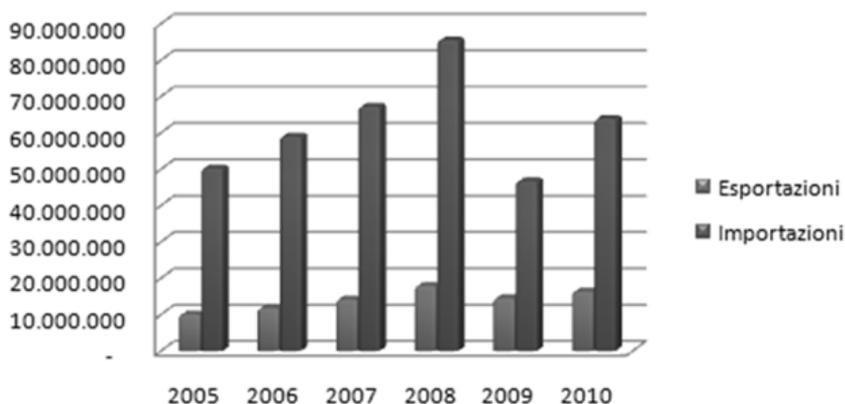
Dalla nascita della Federazione americana alla seconda guerra mondiale, la politica estera Usa verso l'Africa è stata caratterizzata da una sorta di trascuratezza e indifferenza, che si è rafforzata senza cambiamenti nel corso degli anni. Tale tendenza, che si è riconfermata anche nel periodo successivo al dopoguerra, si è interrotta con gli otto anni di mandato presidenziale di Bill Clinton, il quale ha rilanciato gli importanti rapporti tra Stati Uniti e Africa. Il continente nero non aveva mai, fino ad allora, realmente attirato l'attenzione di Washington, che ha da sempre rivolto tutta la sua attenzione all'Europa, al Medio Oriente, all'America Latina, e più recentemente all'Asia. Per semplicità di analisi, si glissa sulle varie scelte di politica estera intraprese nel tempo e concentriamoci su alcuni dati particolarmente significativi.

Tabella 1. Volumi di scambio tra Usa e Africa

Anni	Volumi scambi commerciali Usa-Africa
2005	60.5 milioni di \$
2006	71 milioni di \$
2007	82 milioni di \$
2008	103 milioni di \$
2009	61 milioni di \$
2010	80 milioni di \$

Fonte: elaborazione propria su dati reperiti da United States International Trade Commission

Figura 2. Importazioni ed esportazioni USA-Africa



Fonte: elaborazione propria su dati United States International Trade Commission

Come si può notare, l'aumento degli scambi tra i rispettivi paesi ha seguito un trend abbastanza crescente e regolare fino al 2008.

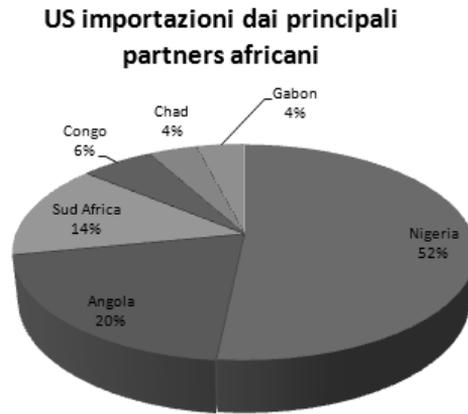
La riduzione di circa 40 punti percentuali registrata nel 2009, è essenzialmente spiegata dalla recente crisi internazionale. Se si andasse, però, ad analizzare nel dettaglio le singole componenti della bilancia commerciale, come è possibile verificare dal grafico, si vedrebbe che il calo registrato è funzione soprattutto del crollo delle importazioni statunitensi (circa 60% in meno). Fortunatamente il 2010 sembra aver invertito tale tendenza, evidenziando una nuova ripresa degli scambi commerciali, tornati nuovamente a livelli ante crisi.

Per quanto concerne le importazioni statunitensi, inoltre, esse rimangono ancora ancorate ad un ristretto numero di paesi, per lo più produttori di petrolio (Nigeria, Angola, Repubblica del Congo).

D'altra parte, anche l'altra componente della bilancia commerciale, le esportazioni, risultano essere effettuate con i medesimi paesi individuati in precedenza, rilevando una forte concentrazione degli scambi. Esse, inoltre, riguardano per lo più la vendita di prodotti agricoli di base, prodotti chimici industriali, macchinari, attrezzature, ecc...

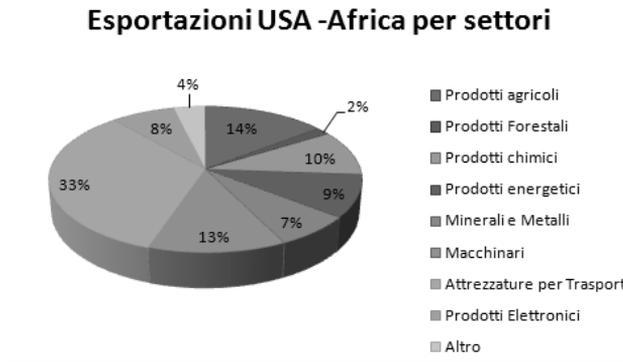
Come evidenziato brevemente, al di là del calo già citato, è evidente che gli scambi commerciali tra l'Africa e Washington siano stati in questi ultimi dieci anni, in costante aumento. Tutto ciò ha una semplice spiegazione: oggi gli Usa devono fare i conti con un nuovo attore, la Cina.

Figura 3. Importazioni USA dai principali partner africani



Fonte: elaborazione propria su dati reperiti da United States International Trade Commission

Figura 4. Esportazioni Usa-Africa per settori



Fonte: elaborazione propria su dati reperiti da United States International Trade Commission

Quest'ultima intrattiene relazioni strette con l'Africa sub sahariana, soprattutto nell'ambito degli scambi economici e commerciali. I massicci investimenti cinesi in Africa hanno reso la Cina più popolare degli Stati Uniti. In altre parole, se Obama beneficia di una immagine eccezionale sul continente dove vive parte della sua famiglia, la Cina è il Paese che porta ciò di cui gli Africani hanno più bisogno: investimenti massicci.

La Cina vede nell'Africa un serbatoio di materie prime (come il carbone dell'Africa del Sud o i minerali del Gabon) ed uno sbocco per la sua industria manifatturiera. Basti pensare che ad oggi in Africa vi sono più di 150.000 Cinesi. Questa forte presenza non è solo costituita da numerosi piccoli commercianti, ma anche dall'enorme contingente dei dipendenti delle imprese cinesi che, una volta terminata la loro missione, scelgono a volte di restare nel continente, dove sono generalmente bene accetti. E tutto questo concorre a fare della Cina un paese più popolare degli Stati Uniti in Africa, soprattutto in Ghana. Stando così le cose, malgrado le apparenze, il compito del primo presidente Usa originario del continente africano, non sarà particolarmente semplice.

3.2. La politica estera della Cina in Africa

3.2.1 Scambi commerciali

Attraverso "armi di costruzione di massa", la Cina è diventata l'architetto dell'Africa.

Spesso si crede che i rapporti Cina-Africa siano iniziati solo pochi anni fa, ma in realtà, la prima forma di legame commerciale tra questi due paesi è avvenuta già nel 1950.

In quegli anni, infatti, il volume di commercio era pari a 12 milioni di dollari, nel 1960 passò a 100 milioni di dollari e nel 1980 ha superato un miliardo di dollari. Ma è a partire dal 2000 che il volume di scambi commerciali Cina-Africa subisce una rapida crescita: da 10 miliardi di dollari nel 2000, a 100 miliardi di dollari nel 2008. Di questi, 50,8 miliardi di dollari riguardano le esportazioni della Cina verso l'Africa, mentre 56 miliardi di dollari riguardano le importazioni dall'Africa.

Dunque, il tasso di crescita medio annuo del commercio Cina-Africa, tra il 2000 ed il 2008, ha raggiunto il 33,5%; tenendo conto del volume totale degli scambi esteri della Cina si è passati dal 2,2% al 4,2%; mentre, tenendo conto del volume totale degli scambi esteri dell'Africa, si è passati dal 3,8% al 10,4%.

Sebbene nel 2009 il volume degli scambi sia diminuito a 91 miliardi di dollari, a causa della crisi finanziaria internazionale, la Cina è diventata, proprio in quell'anno il più grande partner commerciale dell'Africa. Inoltre, da gennaio a novembre 2010, il volume degli scambi è aumentato ed è pari a 114,81 miliardi, con un tasso di crescita annuale pari al 43,5%.

La tabella alla pagina seguente illustra il volume degli scambi commerciali Cina-Africa, in milioni di dollari, dal 1950 al 2010.

Con il passare degli anni, ovviamente i prodotti oggetto di scambio si sono modificati: dal 1980 al 1990, le esportazioni della Cina verso l’Africa hanno riguardato soprattutto prodotti alimentari, prodotti chimici, prodotti locali e prodotti di origine animale. A partire dal 2000, è aumentato notevolmente il numero di macchinari, automobili e materiale elettronico. Attualmente, la percentuale di macchine e prodotti per l’elettronica rappresenta più della metà delle esportazioni della Cina in Africa.

Figura 5. Volume di scambi Cina-Africa dal 1950 al 2010

Anni	Volume di scambi commerciali Cina-Africa
1950	12 milioni di \$
1960	100 milioni di \$
1980	1 miliardo di \$
2000	10 miliardi di \$
2008	100 miliardi di \$
2009	91 miliardi di \$
2010	114 miliardi di \$

Fonte: *China-Africa Economic and Trade Cooperation, Information Office of the State Council*

3.2.2. Investimenti

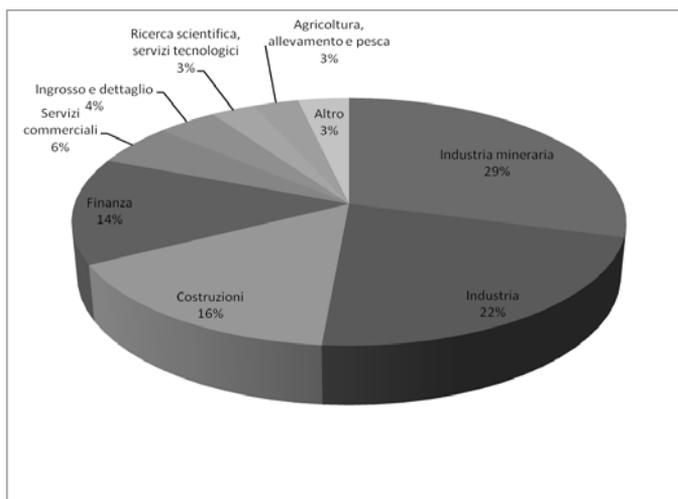
Gli investimenti che la Cina effettua in Africa sono molto distribuiti sul territorio: essa è legata a 49 Paesi diversi tra cui i principali sono Sud Africa, Nigeria, Zambia, Sudan, Algeria ed Egitto.

Inoltre, molto ampia è la gamma di settori cui si rivolgono. Nella figura seguente si mostrano i diversi settori cui gli investimenti relativi al 2009 si sono rivolti.

Il governo cinese sostiene con forza le aziende che intendono espandere i loro investimenti in Africa: ha creato un “ambiente favorevole” ai contratti. Infatti, finora, la Cina ha firmato accordi bilaterali con 33 Paesi africani per quanto riguarda la promozione e protezione degli investimenti. Inoltre, essa ha istituito un Fondo per lo Sviluppo dei Rapporti Cina-Africa. Questo fondo è uno *stock equity fund* realizzato dalle organizzazioni finanziarie cinesi con l’obiettivo di offrire un sostegno speciale alle imprese cinesi che investono in Africa. Nei tre anni successivi alla sua istituzione, il Fondo ha approvato gli investimenti per oltre 30

progetti riguardanti per lo più lo sviluppo agricolo, la produzione di macchinari, l'energia elettrica, i parchi industriali, la logistica ed il porto minerario. Attualmente la prima disposizione del fondo, di circa 1 miliardo di dollari, è stata completata e si sta pensando di aumentarla a circa 5 miliardi di dollari.

Figura 6. Investimenti cinesi in Africa suddivisi per settore



Fonte – *China-Africa Economic and Trade Cooperation, Information Office of the State Council*

Altro settore rilevante è quello delle infrastrutture. La Cina, comprendendo che uno dei problemi che può impedire il maggiore sviluppo dei collegamenti, è rappresentato dalla inadeguatezza e scarsità delle infrastrutture presenti sul territorio africano, si è spinta ad incentivare un miglioramento di queste. Dunque, grande sostegno è dato nella costruzione di case, strade, ponti, ferrovie, aeroporti, porti, telecomunicazioni, reti elettriche, ospedali.

Progetti recenti sono relativi al Centro Congresso dell'Unione Africana.

Per migliorare le infrastrutture africane, il governo cinese ha, inoltre, supportato i propri istituti finanziari per espandere la qualità dei crediti commerciali verso l'Africa. Dopo l'istituzione del FOCAC (Forum on China-Africa Cooperation), nel 2000, si sono intensificati gli sforzi per i finanziamenti. Dal 2007 al 2009 la Cina ha fornito circa 5 miliardi di dollari di prestiti agevolati per gli investitori in Africa, ed ha, inoltre, promesso di fornire prestiti per oltre 10 miliardi di dollari tra il 2010 e il 2012. Tali prestiti sono utilizzati per finanziare grandi progetti in costruzione

come l'aeroporto delle Mauritius, case a Malabo, nella Guinea Equatoriale e la stazione idroelettrica in Ghana.

Altra manovra finanziaria, mirata a saldare ancora di più i rapporti, riguarda la riduzione dei debiti. Dal 2000 al 2009, la Cina ha cancellato 312 debiti di 35 paesi africani, per un totale di 18.96 miliardi di yuan, circa 2.8 miliardi di dollari.

Negli ultimi anni si sono sviluppate nuove aree di cooperazione tra Cina e Africa, in particolare relative a banche, turismo, aviazione civile e protezione ambientale.

Per quanto riguarda la cooperazione nel settore bancario, come detto in precedenza, il governo cinese sostiene le istituzioni finanziarie per migliorare gli scambi con l'Africa. China Development Bank, Export-Import Bank of China, Industrial and Commercial Bank of China, Bank of China e China Construction Bank offrono già servizi in tutto il continente africano.

La Cina ha aderito anche alla Banca Africana di Sviluppo, istituzione finanziaria che dal 1966 opera per promuovere lo sviluppo economico e il progresso sociale dei Paesi membri africani.

Nel frattempo, avviene anche il processo inverso, le istituzioni finanziarie dei Paesi africani hanno ampliato il loro business in Cina. Nel 2009, sei banche di Egitto, Marocco, Camerun, Sudafrica e Nigeria hanno creato filiali ed uffici di rappresentanza in Cina.

3.3. L' Africa e l'Islam

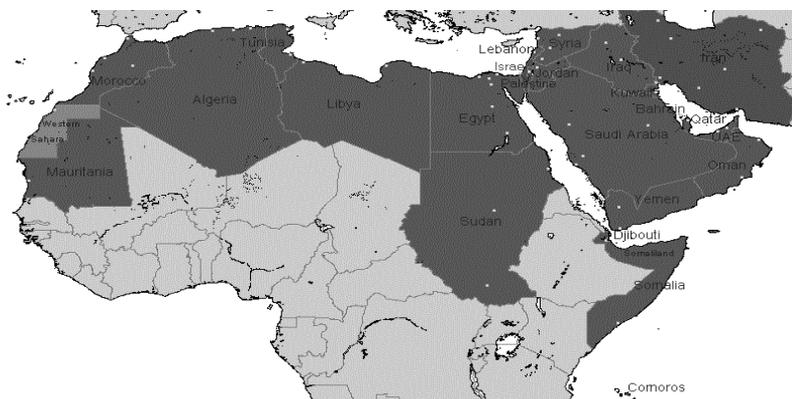
Negli ultimi anni sempre più si stanno intensificando i rapporti commerciali e culturali tra il Medio-Oriente, in particolare l'Iran, considerata la vera e propria patria dell'Islam, e i Paesi del nord Africa (Egitto, Tunisia, Algeria, ecc...). Queste relazioni stanno facendo sì che le culture e i costumi di questi Paesi si assomiglino in modo sempre maggiore: lo stile 100% islamico suscita non poche perplessità nei Paesi confinanti, in particolare nel Mediterraneo, poiché porta con sé i valori più integralisti di una frangia di credenti, i fondamentalisti.

Il pericolo è che si possa giungere ad una grande potenza economica di matrice islamica. Poiché questo fenomeno interesserebbe un numero limitato di Paesi, si può parlare di "glocalizzazione", cioè di condivisione locale di valori.

La figura seguente mostra quale sia l'attuale diffusione della cultura islamica, e quindi quali zone sono di primario interesse per l'Iran.

Si analizzano più in dettaglio i rapporti, commerciali e non, tra Iran e alcuni di questi paesi, per capire ulteriormente i forti legami esistenti.

Figura 7. Zone di interesse per l'Iran



3.3.1. Egitto

È notizia di non più di qualche mese fa che **Egitto ed Iran** riapriranno il loro spazio aereo al transito di vettori di linea, che collegheranno Il Cairo con Teheran.

Una decisione estremamente importante che ha sbalordito molti, in quanto arriva dopo 30 anni di isolamento diplomatico. Quindi, l'apertura dei cieli può essere vista come un primo passo di avvicinamento.

Per quanto riguarda i rapporti economici, è da segnalare come il Ministro dell'Industria iraniano e il Ministro degli Affari Esteri egiziano nel dicembre del 2007 abbiano deciso di eliminare gli ostacoli alla cooperazione economica e di incrementare anno dopo anno gli scambi: dall'Egitto l'Iran esporta prodotti del settore siderurgico e dei trasporti, date le maggiori competenze del Paese africano, e l'Egitto importa idrocarburi e grano dall'Iran.

3.3.2. Tunisia

Negli ultimi anni la Tunisia ha iniziato, su proposta dell'Iran, un processo di formazione tecnica e qualificativa congiunta per i lavoratori. Inoltre, la presenza del Paese islamico in terra africana è aumentata con la costruzione di un Iranian Trade Center.

Gli scambi commerciali sembrano essere stimati intorno ai 45 milioni di dollari e il trend è sicuramente in crescita. Andando ad analizzare la variazione tra il bi-

ennio 2006-2007 e il biennio successivo, si è avuto un incremento del 60% delle transazioni .

La compartecipazione riguarda anche la collaborazione in settori come educazione scolastica, ricerca scientifica, turismo e soprattutto "islamic affair".

3.3.3. Algeria

Alla fine del 2007 si sono rafforzati i legami anche con l'Algeria, in seguito alla chiara volontà da parte del Primo Ministro iraniano di eliminare tutti gli ostacoli al libero scambio. Allo stesso tempo è stato stipulato un patto per attuare un investimento congiunto nell'Energy, nel settore bancario, e nell' industria di prodotti per l'agricoltura. In particolare la cooperazione energetica appare importante avendo le due nazioni il secondo e il sesto bacino mondiale di gas naturale.

Il Governo iraniano si è più volte soffermato su come le relazioni tra i due Paesi non siano solamente economiche, ma basate su un background culturale comune: l'Islam.

Appare quindi evidente come ci sia una netta volontà da parte dell'Iran di cooperare con tutti gli altri paesi di stampo islamico dell'Africa.

Il summit del settembre 2010 tenutosi a Teheran, tuttavia, mostra la volontà del presidente iraniano Ahmadinejad di intraprendere rapporti con l'intera Africa. Ci si è soffermati sulle possibilità di una crescita comune, di complementarietà delle abilità, della volontà di offrire tutta la propria esperienza commerciale e non solo al servizio del continente nero.

Anche per l'Islam, quindi, l'Africa sembra essere il luogo perfetto dove sviluppare il proprio mercato, un mercato locale, un mercato islamico.³¹

Conclusioni

Due grandi potenze in conflitto per affermare il proprio dominio creano numerose conseguenze nei territori dove vanno ad operare. Nel caso dell'Africa, potremmo parlare di *occupazione*, dato che, ognuna delle civiltà-stato attualmente presenti nel continente africano sta operando in un'ottica coloniale. Attualmente esistono vari modelli di capitalismo coloniale, che si differenziano in quanto ispirati a civiltà e valori diversi.

Gli obiettivi della Cina in Africa sono sicuramente:

31 Tutti questi rapporti internazionali tra Stati di stampo islamico probabilmente subiranno una botta d'arresto in seguito ai recenti problemi, sfociati in sommosse popolari, che si sono rilevati in alcuni di questi Paesi, quali l'Egitto e la Tunisia.

- accaparrarsi materie prime (indipendenza energetica);
- dimostrare la sua potenza, non solo economica, ma anche politica, nel saper gestire un vero e proprio “Impero economico” al di là dei suoi confini, ovvero creare consenso.

Ciò che ha dato la possibilità alla Cina di interessarsi all’Africa è stata la diffusione dell’informatizzazione e la libertà dei movimenti di capitale, iniziata nel mondo negli anni ’80 (la globalizzazione appunto), ma a livello politico ha sicuramente influito la fine della guerra fredda. Infatti dal 1992 in poi la Cina ha intensificato progressivamente le relazioni diplomatiche ed economiche con il continente nero, occupando il vuoto creatosi dalla caduta del blocco sovietico. Nonostante ciò, l’Occidente si è accorto della penetrazione cinese in Africa solo a partire dal 2003, quando il processo ha già solide radici, tanto che la Cina è diventata ormai un temibile concorrente per il controllo delle ricchezze naturali del Continente.

La Cina ha un’estensione territoriale che la rende un sub continente e una popolazione ufficiale di un miliardo e quattrocento milioni di persone, per cui oggi deve far fronte ad una scarsità interna sia di risorse naturali che di prodotti alimentari.

Ma ciò che più spaventa il capitalismo occidentale (non solo americano ma anche europeo) è proprio il diverso modo di approcciare alle relazioni con le popolazioni autoctone. La Repubblica Popolare ha creato un sistema coloniale del tutto differente da quello finora sperimentato dall’Occidente, un sistema definito dagli americani, di “soft power”. Contrariamente alle politiche d’impiego del potere militare degli Stati Uniti per imporre il dominio sul Continente, la Cina ha scelto una strategia composta da un mix di tattiche estremamente adatte all’attuale realtà africana, rivolte esclusivamente alla corrotta classe dirigente. Ma soprattutto la Cina fa due cose davvero rivoluzionarie in Africa: cancella i debiti degli Stati e non ingerisce nei loro affari interni. E’ riuscita, cioè, a cogliere le due criticità del rapporto tra il colonialismo occidentale ed i popoli africani nell’arco di questi decenni. I risultati di questa straordinaria capacità di interpretare il colonialismo sono assolutamente straordinari. Nel 2009 le esportazioni cinesi nel continente africano sono aumentate del 50%, mentre le importazioni (soprattutto di materie prime) dell’81%. La Cina si è garantita importanti accordi di sfruttamento di rame e cobalto in Zambia e in Congo Kinshasa. Compra legno pregiato in Gabon, Cameroun, Mozambico, Congo, Guinea Equatoriale e Liberia. Compra platino e cromo dal Zimbabwe, ferro, carbone nickel e alluminio in ogni angolo del continente. Da almeno quattro anni la Cina detiene più del 40% delle esportazioni di greggio del Sudan, monopolizzando di fatto i pozzi petroliferi nel Darfur. Questo rappresenta l’emblema dello scontro di modelli e civiltà capitalistiche nel continente africano. Infatti, la Cina ha stretto una forte alleanza con il Darfur di grande

importanza strategica, mentre gli Usa in quel territorio aveva imposto un blocco economico ed inviato un contingente di truppe europee come presidio. Il risultato è un forte consenso ed una forte approvazione da parte delle popolazioni locali nei confronti della colonizzazione cinese. Gli occidentali, hanno imposto un modello coloniale improntato sulla forza, dittatoriale e quindi militare, che di fatto ha soffocato le popolazioni locali privandole, molto spesso, della loro sovranità nazionale. Esempi tristemente famosi nella storia recente sono il genocidio del Rwanda e le guerre civili nei due Congo (Congo Brazaville e Congo Kinshasa), Liberia, Sierra Leone, Repubblica Centrafricana. Tutti disastri umanitari verificatisi, in parte, per sopprimere rivolte interne ed anche per sostituire dittatori diventati "scomodi". Una testimonianza del modello occidentale aggressivo è la quantità di armi che USA ed Europa continuano ad esportare in terra africana.

L'Occidente continua con la sua politica coloniale, non cambiandola. Il ricorso all'uso della forza è un qualcosa che continua ad accadere, come è avvenuto recentemente nell'est del Congo. Nel 2008 il comandante dell'esercito congolese Nkunda ha innescato una rivolta brutalmente stroncata dal Governo americano.

In conclusione, possiamo rintracciare un parallelismo tra la politica coloniale della Cina e quella dell'Impero romano. Il punto di forza di quest'ultimo fu proprio il fatto di non ingerire negli affari interni dei popoli colonizzati e di rispettare la loro cultura e religione.

Dietro la propaganda di sviluppo e modernizzazione del continente africano, si nasconde, in realtà, un intreccio di complicati giochi geo-economici. La Cina ha messo in moto una strategia per diminuire l'accesso dell'Occidente al petrolio e alle materie prime. Pechino cerca di spezzare l'attuale monopolio commerciale che vede gli Stati Uniti e l'Europa come i primi destinatari delle esportazioni del petrolio africano.

Grazie alla globalizzazione, l'Africa è diventata, per la prima volta, terra di competizione tra colonialismi differenti e di conflitto tra i due colossi economici del momento, a cui, più di recente, si è aggiunto l'Iran.

Capitolo 4.

L'Africa dei giorni nostri

Luca De Crescenzo – Andrea Rossetti – Alessandra Signore

Maria Somma – Armando Papa

4.1. Africa oggi: analisi generale

Dopo venti anni di bassa crescita, dalla fine degli anni '90 ad oggi, il continente africano ha cominciato a rialzarsi. Il Pil ha cominciato a crescere e rimbalzare sempre più avanti, aumentando sempre più velocemente. Dal 2000 al 2008, in particolare, è cresciuto del 4,9% annuo, mentre il settore telecomunicazioni, bancario e commercio cominciavano a fiorire. Gli effetti della crisi sono stati abbastanza limitati non solo per una parziale esclusione dal circuito finanziario internazionale, ma anche e soprattutto per le buone politiche macroeconomiche dei governi e l'incremento della domanda interna. La crescita del 5% registrata nell'ultimo anno non deve dunque essere una sorpresa. Così come non può esserlo l'analisi delle prospettive future, che fissa la crescita per il 2011 al 5.9%³².

Senza dubbio un ruolo fondamentale per la crescita è stato fornito dal mercato ed in particolare dalla crescita del prezzo delle materie prime. Il petrolio, ad esempio, è passato dai circa 20 dollari al barile del 1999 agli oltre 145 dollari del 2008. Ancora: i prezzi di minerali, grano ed altre materie grezze sono cresciuti a ritmi simili grazie all'accresciuta domanda sui mercati internazionali. Uno studio di McKinsey Research, però, rivela come le risorse naturali abbiano contribuito in maniera diretta alla crescita del Pil solo per il 24%. Secondo lo studio, infatti, le ragioni essenziali in grado di spiegare la crescita africana vanno ricercate nella migliorata stabilità politica e macroeconomica e nelle riforme macroeconomiche apportate. L'implementazione di una serie di politiche volte ad abbassare l'inflazione, contenere il debito pubblico, tagliare i deficit dei propri budget, ridurre le barriere commerciali ed il peso fiscale alle aziende, rafforzare il sistema legale e di regolamentazione, privatizzare aziende pubbliche, unito al drastico calo di guerre e conflitti registrato nell'ultimo decennio, ha sicuramente contribuito in maniera determinante alla crescita attuale. Crescita, però, ancora non completamente espressa viste le innumerevoli sfide aperte: dalla povertà diffusa alle malattie, dagli alti tassi di mortalità infantile alla corruzione dilagante.

I dati sono eloquenti. Più di 2 milioni di bambini muoiono ogni anno prima di aver compiuto un anno di vita. In 39 dei 52 paesi africani, il tasso di mortalità dei

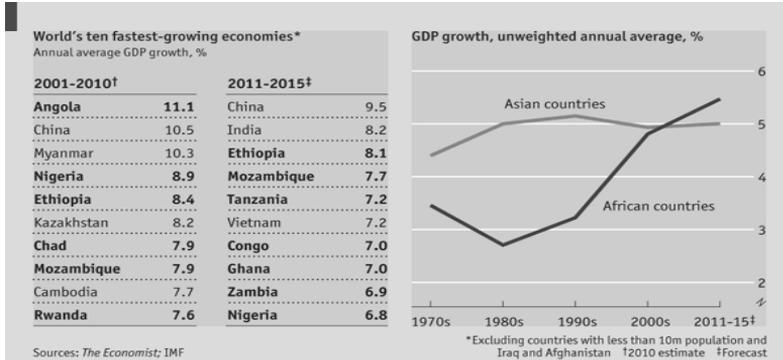
32 McKinsey Global Institute, *What is driving Africa's growth?*, Giugno 2010.

bambini al di sotto dei cinque anni è superiore al 100 per mille. 1,1 milioni di persone, di cui tre su quattro sono bambini, muoiono di malaria, 1,5 milioni di tubercolosi, mentre altri 8 milioni vengono contagiati ogni anno dalla seconda di queste infezioni. La diffusione della malaria, come pure quella di altre malattie, era stata notevolmente ridotta negli anni Sessanta, ma recentemente è tornata a dilagare paurosamente. Si calcola che gli africani contagiati dall'Aids siano circa 23 milioni. I decessi dovuti a questa infezione si aggirano intorno agli 11 milioni³³.

Aver registrato gli elevati tassi di crescita descritti in precedenza, nonostante la difficile situazione appena descritta, mette in evidenza le grandi potenzialità del continente che, con le giuste politiche volte a migliorare la situazione attuale, potrebbero davvero registrare una crescita esponenziale. Il Pil africano, infatti, nonostante tutti i problemi appena descritti, è ormai quasi equivalente a quello di Brasile e Russia.

I dati del Fondo Monetario Internazionale vanno ancora oltre. Secondo stime recenti, infatti, l'economia africana crescerà così tanto che ben sette dei dieci Paesi che registreranno la maggior crescita nel prossimo quinquennio saranno proprio africani.

Grafico 1. La crescita dei Paesi africani



Fonte: *The Economist*; IMF

È necessario comunque sottolineare le notevoli differenze tra i diversi Paesi nel territorio africano. Ciò determina una crescita diversa a seconda delle diverse condizioni economiche e politiche specifiche per ogni paese.

33 UNCTAD, World Outlook report 2010.

In base a questo, i paesi del continente possono essere suddivisi in quattro gruppi:

- economie diversificate
- esportatori di petrolio
- economie in transizione
- economie in pre-transizione

Del primo gruppo fanno parte le economie più avanzate del continente, vale a dire Egitto, Marocco, Sudafrica e Tunisia. Queste economie possono già contare su significative industrie manifatturiere e di servizi. Negli ultimi dieci anni, i settori di servizio, come quello delle costruzioni, delle banche, delle telecomunicazioni e del commercio, hanno già contato per oltre il 70% del Pil.

Gli esportatori di petrolio e gas del continente rappresentano i paesi con i più alti Pil pro-capite ma, al contempo, sono anche le economie meno diversificate. I tre principali produttori di petrolio (Algeria, Angola, Nigeria), hanno guadagnato 1000 miliardi di dollari dalle esportazioni di petrolio nel periodo che va dal 2000 al 2008 rispetto ai 300 miliardi degli anni '90.

Le economie di transizione africana, tra cui Ghana, Kenya e Senegal, presentano la percentuale di Pil pro-capite più basso rispetto ai due precedenti gruppi, ma le loro economie stanno crescendo rapidamente e, soprattutto, in settori differenti da quelli classici, inclusi alcuni settori avanzati (come telecomunicazioni, sistema bancario etc).

Infine, le economie di pre-transizione, accolgono i paesi con Pil pro-capite che si aggira intorno ai 353 dollari anche se, tra quelli che ne fanno parte, vi sono anche paesi che stanno crescendo molto rapidamente e che sembrano avere tutto il potenziale necessario per uno sviluppo concreto. Tra questi, Mali, Etiopia e Repubblica Democratica del Congo, sono cresciuti in media del 7% annuo dal 2000 a fronte della crescita 0 registrata negli anni '90³⁴.

4.2. Investimenti esteri in Africa

Nell'ultimo ventennio gli investimenti diretti esteri (IDE)³⁵ in Africa sono notevolmente aumentati, diventando così una fonte essenziale per lo sviluppo eco-

34 MISNA, Leoni d'Africa: "Il potenziale di crescita delle economie delle nuove economie del continente".

35 Investimenti diretti esteri, in inglese Foreign direct investment (FDI). Le due principali voci che concorrono a formare gli FDI sono: M&A (ad oggi rappresentano 3/4 dei FDI globali) e greenfield investment. Si suole distinguere tra impianto di un nuovo stabilimento in un paese straniero (greenfield operation, se in un'area non precedentemente utiliz-

nomico del continente. La tabella 1 mostra gli andamenti dei flussi di IDE dal 2000 al 2009, suddividendoli per aree geografiche. I flussi di IDE sono più che raddoppiati nel periodo 2000-2004, passando da circa \$9,8 miliardi a \$21,7 miliardi, fino a toccare i 72,2 miliardi nel 2008. Il picco raggiunto viene eroso (-18,83%) per effetto della crisi finanziaria internazionale, nel 2009, interrompendo sei anni consecutivi di crescita. Il declino è dovuto principalmente a due ragioni: contrazione della domanda globale di commodities, con relativa discesa dei prezzi, e diminuzione delle operazioni di M&A, che rappresentano la voce primaria degli IDE verso l'Africa.

Tabella 1. IDE regione per regione nel territorio africano, 2000-2009

YEAR	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Total	9.8	20.0	16.1	20.4	21.7	38.2	55.4	63.1	72.2	58.6
Eastern Africa	1.5	1.5	1.7	2.1	2.1	2.1	3.6	6.0	5.7	5.0
Middle Africa	1.5	3.7	5.3	8.4	8.0	9.5	12.1	15.7	20.9	18.7
Northern Africa	3.4	5.5	3.9	5.3	6.4	12.2	23.2	24.8	24.1	18.3
Southern Africa	1.3	7.2	2.3	1.3	1.5	7.3	0.6	7.1	10.4	6.6
Western Africa	2.2	2.1	2.9	3.4	3.6	7.1	16.0	9.5	11.1	10.0

Fonte: UNCTAD stat. Measure: US Dollars at current prices and current exchange rates in billions.

Ma quali sono i settori che catalizzano l'interesse delle imprese internazionali? Lo storico binomio Africa /materie prime può essere arricchito da nuove prospettive di investimento? Vero è che nel 2006 la quota di produzione petrolifera africana ha rappresentato "solo" il 12,1% di quella mondiale, ma grazie alla scoperta di nuovi giacimenti ed all'intensificazione dello sfruttamento di quelli già esistenti, l'Africa è la regione del pianeta dove, negli ultimi anni, la produzione petrolifera è aumentata ai ritmi più sostenuti (il primo produttore resta la Nigeria, seguita dall'Angola). Ad infiammare ulteriormente le attese degli esperti in merito al contributo che l'Africa fornirà in futuro nel soddisfare la domanda di petrolio contribuisce il basso consumo interno di prodotti petroliferi (3,4% dei consumi mondiali). In anni recenti si è consolidata la presenza cinese in Nigeria, il principale produttore di petrolio della regione sub-sahariana. Nel 2006, la *China National Petroleum Corporation* (CNPC) si è aggiudicata all'asta lo sfruttamento di 4 su 17 zone petrolifere vendute per un ammontare superiore ai 25 milioni di dolla-

zata, brownfield se frutto di riconversione); acquisizione o fusione di una azienda del paese estero.

ri. Inoltre, il governo cinese si è accordato con quello nigeriano per investire 2 miliardi di dollari in una raffineria nel nord del paese ed all'inizio del 2007 la *Chinese National Oil Company* (CNOOC) ha annunciato l'acquisto per 2,3 miliardi di dollari una partecipazione al 45% ad un progetto di esplorazione/sfruttamento di una zona petrolifera al largo delle coste nigeriane. Le infrastrutture dedicate all'estrazione, raffinazione, trasporto di petrolio e gas, alla cui realizzazione hanno lavorato ingegneri, tecnici e operai cinesi, sono state molteplici in particolar modo in Sudan, consentendo al paese di diventare importante esportatore di petrolio. Complessivamente gli investimenti cinesi in africa ammontano a 20 miliardi di dollari. Mkwezalamba, presidente dell'Unione Africana (UA), ha spiegato che le condizioni restrittive e le complicazioni burocratiche poste dai partner tradizionali europei e americani e da organizzazioni come la Banca mondiale per avere i prestiti agevolati e i finanziamenti hanno avuto come conseguenza il fatto che le nazioni africane si siano gettate nelle braccia della Cina³⁶.

Sebbene gli IDE si concentrino prevalentemente sulle attività legate allo sfruttamento delle materie prime, settori caratterizzati da un più elevato valore aggiunto, come quello manifatturiero, delle telecomunicazioni, dei servizi finanziari e del turismo, guadagnano sempre più attenzione presso gli investitori.

Angola e Mozambico sono paesi che stanno promuovendo uno sviluppo del settore privato parallelo alle industrie estrattive. In Angola vi sono stati investimenti esteri importanti nell'assemblaggio di prodotti per il mercato locale e paesi limitrofi, mentre in Mozambico gli investimenti esteri si sono concentrati nel settore agroalimentare, specialmente per prodotti quali tabacco e zucchero. In Tanzania la ricchezza di risorse naturali ha favorito lo sviluppo del settore chimico e farmaceutico; in Ghana vi sono opportunità di sviluppo legate al florido artigianato locale, tessile e ceramiche in particolare, alla trasformazione del legno, alla floricoltura. L'Etiopia ha già catalizzato l'attenzione di investitori esteri e la crescita del manifatturiero si incentra sul pellame e calzaturiero, tessile ed agroalimentare. In quest'ultimo settore, esistono opportunità di investimento particolarmente interessanti. Le aziende agro-alimentari africane sono alla ricerca di partner stranieri per migliorare i processi di trasformazione e le strategie di distribuzione sui mercati esteri.

Negli ultimi anni, grandi quantità di capitali si stanno mobilitando verso il settore *real estate*, in primis per l'acquisto grandi appezzamenti di terre per far fronte al problema della produzione di cibo. Stando alle previsioni, nel 2050 ci potrebbero essere 9,1 miliardi di persone sulla terra, circa due miliardi in più. Nei prossimi 20 anni la domanda mondiale di cibo crescerà del 50%. Il cibo diventerà verosi-

36 <http://www.ilsole24ore.com>;"Basta Europa e Banca mondiale. L'Africa preferisce la Cina", 30 luglio 2010.

milmente il nuovo petrolio. Proprio come era accaduto per il greggio durante la crisi degli anni Settanta, le riserve mondiali di grano si sono drasticamente ridotte fino ad arrivare ad un minimo storico all'inizio del 2008, accompagnato da un'esplosione dei prezzi. Questo è il motivo per cui molti paesi in deficit di terra coltivabile ne hanno avviato l'inedita campagna acquisti soprattutto in Africa. Entro il 2010, secondo le stime, nel continente nero sarà stabilmente insediato un milione di agricoltori cinesi. Il paese più popoloso del mondo, infatti, rappresenta il 40% della popolazione attiva agricola mondiale, ma possiede solo il 9% dei terreni coltivabili del pianeta e il governo cinese ha messo la politica di acquisto dei terreni agricoli all'estero tra le priorità. Si tratta del cosiddetto fenomeno del *land-grab*. La battaglia più accesa per accaparrarsi la terre fertili dell'Africa occidentale è tra Cina e Stati Uniti. La Liberia, ad esempio, fa gola ai grandi produttori asiatici di olio di palma (il grasso vegetale più utilizzato al mondo).

Ad ogni modo, la tendenza in atto presenta sicuramente anche caratteri di tipo speculativo. La diffusa convinzione tra gli attori globali è che il valore degli immobili in Africa crescerà a ritmi sostenuti, assicurando rilevanti *capital gain*. Molto in voga è anche l'acquisto di abitazioni in Sudafrica, paese caratterizzato da un'economia diversificata e da un buon sistema finanziario. Negli ultimi mesi, l'Unione Africana sta cercando di combattere il fenomeno del *land grabbing*, purtroppo con scarsi risultati. Ha invitato tutti gli stati aderenti all'Unione a non vendere o affittare terreni ad altri paesi, incentivando per quanto possibile gli investimenti nel settore agricolo e minerario, ma troppo spesso i governanti corrotti si fanno "convincere" a cedere immensi latifondi in cambio di cifre che, seppur notevoli se prese singolarmente, sono irrisorie rispetto al reale valore delle terre, senza considerare poi la totale perdita di controllo su quei terreni ceduti.

Anche nel settore finanziario si prevedono importanti sviluppi nei prossimi anni. Nell'ottobre 2007, l'*Industrial and Commercial Bank of China* ha effettuato il più significativo investimento cinese in Sudafrica e in Africa in generale, acquistando il 20% delle azioni della maggiore banca sudafricana, la *Standard Bank*, per un valore complessivo dell'operazione di 5,5 miliardi di dollari.

Da un decennio a questa parte, il settore della telefonia mobile rappresenta un grosso business nel continente africano, carente di un'adeguata rete nazionale di telefonia fissa. In alcuni paesi come la Repubblica Democratica del Congo la telefonia fissa è inesistente. In altri, come il Sudan, la rete copre solo una minima parte del territorio nazionale.

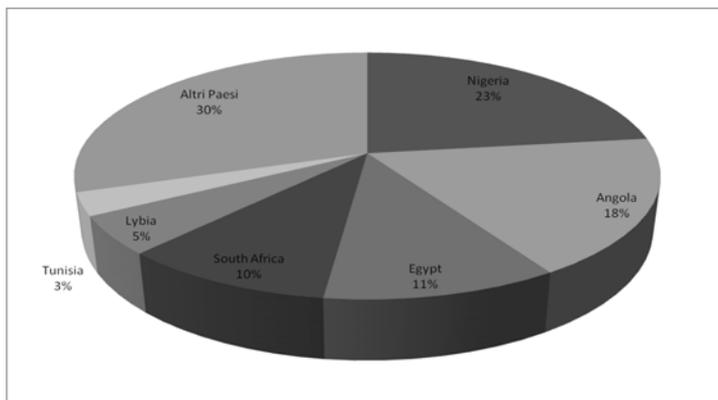
4.3. Determinanti dei flussi IDE in Africa

Quali sono le determinanti dei flussi di IDE nel continente africano? Dai dati UNCTAD (riassunti nel grafico 2) emerge che la distribuzione dei flussi è molto

sperequata; nel 2008, il 70% di essi si è concentrato in soli sette paesi. Abbiamo già sottolineato l'importanza preponderante delle risorse minerarie e alimentari.

Vediamo ora quali altri fattori impattano sulle decisioni delle imprese internazionali operanti in Africa in merito alle scelte di localizzazione.

Grafico 2. Distribuzione flussi IDE (2008)



Fonte: UNCTAD, FDI Online Database (March 2010) and World investment Report 2009

Secondo uno studio econometrico condotto dalla UNU-WIDER³⁷ su 22 paesi sub-sahariani, l'ampiezza del mercato locale, la presenza di infrastrutture efficienti, un tasso d'inflazione contenuto, un solido apparato giuridico e un sistema di incentivi governativi sono tutte variabili positivamente correlate ai flussi di IDE. Di contro, l'instabilità politica e la corruzione costituiscono un elemento inibitorio. La ricerca sottolinea anche che i paesi più piccoli e/o carenti di risorse naturali possono attrarre IDE migliorando il quadro macroeconomico e istituzionale. A tal fine è importante la cooperazione a livello regionale³⁸, dal momento che permette il coordinamento delle politiche economico-sociali, la promozione di governi de-

³⁷ Aziedu E. *Foreign Direct Investment in Africa, The Role of Natural Resources, Market Size, Government Policy, Institutions and Political Instability*, WIDER-World Institute for development economic researches, *Research Paper* No. 2005/24.

³⁸ Le Comunità Economiche Regionali (Regional Economic Communities - REC) in Africa raggruppano singoli Paesi in subregioni allo scopo di raggiungere una maggiore integrazione. Sono ritenute le componenti fondamentali dell'Unione Africana (African Union - AU) e sono anche centrali nella strategia di implementazione della Nuova Associazione per lo Sviluppo dell'Africa (New Partnership for Africa's Development - NEPAD).

mocratici, l'istituzione di un regime sanzionatorio comune e la creazione di un più vasto mercato di riferimento.

Sin dal 1980 molti governi hanno emanato nuove regole per favorire l'afflusso di capitale estero, convinti che potesse rappresentare il primo motore dello sviluppo economico, conformemente ai programmi strutturali promossi dalla Banca Mondiale e dal FMI. Sono state allentate le restrizioni ai flussi di capitale in ingresso e sono state rilasciate migliaia di concessioni per l'estrazione di materie prime e lo sfruttamento dei terreni. Ecco, dunque, i principali obiettivi: superare la scarsità di risorse come il capitale, favorire l'imprenditorialità, facilitare l'accesso ai mercati esteri, trasferimento delle competenze gestionali ai dirigenti locali, acquisire know how e risorse tecnologiche, aumentare l'occupazione.

Gli incentivi offerti dai governi locali possono essere raggruppati in tre categorie:

- Incentivi fiscali: aliquote ridotte, tax holidays, ammortamenti accelerati, esenzione dai dazi all'importazione e all'esportazione, contributi, fiscalizzazione degli oneri sociali.
- Incentivi finanziari: sovvenzioni, prestiti.
- Incentivi normativi: modifiche alle norme su i diritti dei lavoratori, semplificazione delle procedure amministrative, tutela della proprietà intellettuale.

Non sempre queste misure hanno sortito gli effetti auspicati. In alcuni paesi non solo non si sono avuti effetti benefici, ma addirittura la situazione economica è peggiorata. In Zambia, ad esempio, l'insediamento di multinazionali occidentali ha debellato la concorrenza locale, generando un aumento della disoccupazione. La costituzione di monopoli e l'abuso di posizioni dominanti irretisce la crescita dell'industria locale, rendendo problematico uno sviluppo futuro autonomo. La crescita dei paesi del Terzo Mondo, trainata dai capitali esteri, presenta quindi non pochi aspetti critici. Gli elementi di scetticismo vertono in gran parte sul mancato reinvestimento in loco dei profitti, sulla deregolamentazione in materia di diritti dei lavoratori (dumping sociale) e tutela dell'ambiente. Il rischio è quello di generare una "battaglia tra poveri", dove nessuno potrà dirsi vincitore.

La chiave per la crescita sta dunque nel cercare di creare sviluppo a partire dagli investimenti appena descritti, sfruttando al meglio tutte le risorse e risolvendo in maniera positiva la controversia tra possibile crescita e colonizzazione.

4.4. Crescita o nuova colonizzazione?

La globalizzazione è stata foriera di crescita per i paesi africani o ha semplicemente rappresentato una ulteriore fonte di arricchimento per le economie già

avanzate attraverso una politica di neocolonialismo? La questione attanaglia gli economisti mondiali. Il fatto che le potenze industrializzate siano interessate ad ottenere notevoli profitti sfruttando le debolezze intrinseche del territorio africano è evidente. Le nuove potenze coloniali vogliono assicurarsi l'approvvigionamento diretto di cibo e materie prime senza dover passare dai mercati globali, costosi e regolamentati. La Cina ha comprato ed affittato a lungo termine vaste porzioni di terra in Camerun, Tanzania, Mozambico (per il riso), Uganda e Zimbabwe (per i cereali). Questo consente al colosso orientale di pagare le proprie materie prime il 15% in meno. Il neocolonialismo agricolo, così come è stato da più parti definito, rappresenta però solo uno dei tanti aspetti di colonizzazione post-globalizzazione. Si tratta nella maggior parte dei casi di colonialismo di sfruttamento. Il problema in tal caso è capire: qual è l'alternativa?

La teoria delle alternative di matrice krugmiana, atta a sfatare il mito del commercio internazionale come fonte di sfruttamento e diminuzione di benessere per i paesi poveri, può aiutare a definire tale situazione. Riguardo ad esempio la questione dei bassi salari pagati nei confronti dei lavoratori dei Paesi in via di sviluppo, Krugmansostiene che non è possibile sostenere l'ipotesi secondo cui un basso salario generi sfruttamento senza tener conto della situazione alternativa che si realizzerebbe in assenza di commercio internazionale³⁹. Tale teoria può essere trasportata nel contesto africano.

Gli investimenti da parte delle potenze straniere appaiono infatti imprescindibili per porre le basi per un concreto sviluppo dei paesi africani. L'importante è creare quanto più valore possibile da questa situazione, facendo in modo che tali investimenti non restino una semplice attività temporanea volta a favorire esclusivamente gli investitori. In quel caso si tratterebbe di mera colonizzazione senza alcuna possibilità di crescita futura. La sfida che attende i governi africani, dunque, è rappresentata dalla possibilità di creare sviluppo da questa situazione, risolvendo così in maniera positiva il rapporto crescita/colonizzazione a favore della prima. In questo modo sarebbe possibile dare avvio al primo stadio dello sviluppo economico secondo la teoria dello "sviluppo come progresso" di Rostow.

Cruciale, in tale ambito, come ampiamente sottolineato, appare il ruolo delle Nazioni Unite ed altri organismi internazionali. La loro attività di supervisione è fondamentale proprio in ottica del raggiungimento degli obiettivi del millennio. Segnali di miglioramento cominciano già ad intravedersi. Lo sviluppo del settore microfinanza, grazie ai flussi derivanti da banche ed organismi internazionali, rappresenta un importante esempio su come creare sviluppo e crescita interna

39 Krugman P., Obstfeld M., *Economia Internazionale. Teoria e politica del commercio internazionale*; in Weber M., *Economia e società*, vol. I, Edizioni di comunità, Milano, 1995, pp.51-52.

partendo da investimenti e donazioni estere derivanti proprio dalla globalizzazione dei mercati.

4.5. Il ruolo strategico della micro finanza

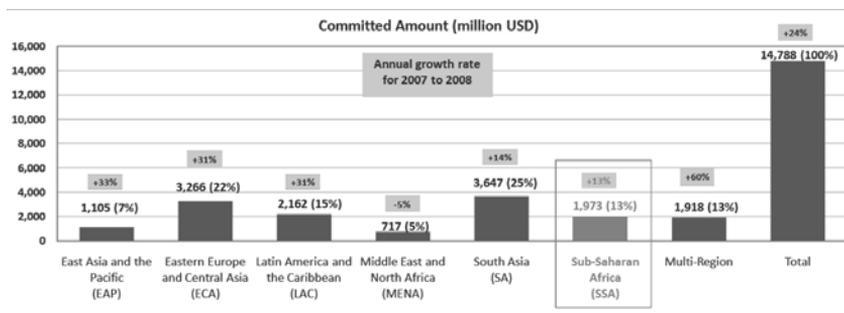
L'implementazione di un sistema finanziario forte ed efficiente rappresenta per il continente nero una delle condizioni fondamentali per lo sviluppo e la crescita. Un sistema finanziario forte determina infatti effetti positivi anche sull'economia reale. È necessario però partire dal basso, sviluppando un processo in grado di coinvolgere ampie parti della popolazione, riducendo in questo modo l'esclusione sociale e finanziaria. E' proprio in tale ambito che si inserisce e va analizzato a fondo il ruolo della microfinanza. Ideato dall'economista bengalese Muhammad Yunus, il sistema microfinanza rispecchia perfettamente quelle che sono le necessità del continente per offrire un'importante alternativa alla disoccupazione dilagante attraverso la concessione di prestiti di piccole entità nei confronti di persone escluse dal sistema bancario tradizionale. Basti pensare che le Nazioni Unite hanno dichiarato il 2005 l' "Anno del Microcredito", riconoscendone il ruolo cruciale nella lotta alla povertà ed alla disuguaglianza sociale.

Non solo microcredito, però. La microfinanza comprende, infatti, una serie di servizi che fanno da corollario al microcredito stesso e che possono essere riassunti con i concetti di performance sociale e *financial education*, ovvero, introduzione di comportamenti socialmente ed eticamente rilevanti nella gestione d'impresa nonché implementazione di attività di educazione alla cultura finanziaria per i clienti. Servizi, dunque, di educazione al risparmio, protezione del consumatore, guida nell'investimento, che contribuiscono in maniera determinante al buon esito dell'attività, determinando un notevole vantaggio sia dal punto di vista individuale che del sistema finanziario in generale.

Il ruolo della microfinanza nel continente africano appare assolutamente cruciale per lo sviluppo e la crescita interna ed i dati confermano il continuo progresso del settore, favorito dal necessario sostegno di istituzioni, banche ed organismi internazionali.

Quarantasette gli attori economici impegnati nell'erogazione di fondi, che rappresentano la linfa vitale del sistema. Fondi che nel 2009 hanno raggiunto per la sola Africa sub-sahariana la straordinaria cifra di due miliardi di dollari, pari al 13% dei fondi totali elargiti a livello globale.

Grafico 3. Totale dei fondi elargiti a livello mondiale per lo sviluppo del sistema



Fonte: Microfinance Information Exchange "2009 Africa Microfinance Analysis and Benchmark".

La maggior parte degli attori operanti sul territorio africano sono rappresentati da attori che finanziano il sistema in qualità di donatori che svolgono la loro attività per scopi sociali, ottenendo così un ritorno "intangibile" in termini di popolarità, credibilità ed immagine del *brand*.

I donatori danno avvio al "circuito della microfinanza", finanziando l'attività dei network che lavorano a stretto contatto con le istituzioni di microfinanza, rappresentando rispettivamente la mente ed il braccio operativo del settore. Le istituzioni di microfinanza lavorano a diretto contatto con il cliente che rappresenta l'ultimo stadio del circuito.

Grafico 4. Analisi generale del settore microfinanza nell'Africa sub-sahariana

	Borrowers (thousands)	2007-08 Growth Rate	Loan Portfolio (Mil USD)	2007-08 Growth Rate	Depositors (thousands)	2007-08 Growth Rate	Deposits (Mil USD)	2007-08 Growth Rate
SSA	6,484	12%	3,089	26%	16,573	40%	2,798	10%
Central	269	21%	214	20%	719	12%	354	25%
Eastern	3,521	12%	1,481	35%	8,501	33%	1,308	12%
Southern	1,006	14%	486	21%	1,857	45%	236	-5%
Western	1,688	11%	908	17%	5,497	56%	901	8%

Fonte: Microfinance Information Exchange "2009 Africa Microfinance Analysis and Benchmark".

Sono quasi duecento le istituzioni microfinanziarie presenti sul territorio, coadiuvate nella loro attività dall'azione di trentasei network di stampo locale ma anche internazionale (African Microfinance Network, International Network of Alternative Financial Institution, ACCION).

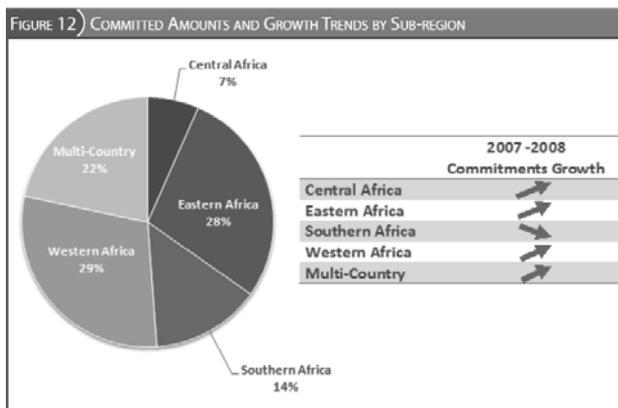
Analizzando più a fondo si nota un crescente sviluppo del sistema microfinanza nel territorio africano. Gli ultimi dati disponibili, relativi al 2009, mostrano una crescita del settore del 13% rispetto all'anno precedente per la sola area sub-sahariana. Relativamente a questa regione, si registra un trend in aumento sia per quel che riguarda i clienti, sia per ciò che concerne i depositi, mettendo in evidenza un crescente "fervore finanziario" racchiuso intorno al sistema.

La crescita del sistema è trainata in particolare dall'Etiopia, che presenta 1.840.788 clienti registrando un incremento del 28,4% rispetto all'anno precedente, seguita da Kenya e Sud-Africa, che presentano rispettivamente 1.093.515 e 722.599 clienti con un incremento del 16,9% e 11,1%, come mostrato dal grafico.

Grafico 5. Clienti del settore microfinanza nell'Africa sub-sahariana

TOP TEN COUNTRIES BY BORROWERS			
#	Country	Borrowers	% of SSA Borrowers
1	Ethiopia	1,840,788	28.4%
2	Kenya	1,093,515	16.9%
3	South Africa	722,559	11.1%
4	Ghana	354,293	5.5%
5	Nigeria	348,750	5.4%
6	Tanzania	270,069	4.2%
7	Uganda	262,106	4.0%
8	Mali	218,291	3.4%
9	Senegal	217,891	3.4%
10	Cameroon	165,470	2.6%

Grafico 6. Percentuale di fondi elargiti regione per regione nell'Africa sub-sahariana



Fonte: Microfinance Information Exchange "2009 Africa Microfinance Analysis and Benchmark"

Analisi più approfondite mettono proprio in evidenza un notevole incremento dei fondi elargiti in particolare per ciò che riguarda la regione occidentale ed orientale dell'Africa sub-sahariana.

Cinque paesi (Uganda, Kenya, Ghana, Etiopia, Mozambico), ricevono infatti il 33% dei fondi elargiti, mentre i cinque maggiori donatori nella regione sono nell'ordine:

- African Development Bank (Afd);
- International Fund for Agricultural Development (Ifad);
- Deutsche Gesellschaft fuer Technische Zusammenarbeit (Gtz);
- Kfw Bakegruppe;
- Banca Mondiale

Tra gli altri attori operanti sul territorio vanno poi senz'altro ricordati *Citi Foundation*, *UK Department for International Development*, *Ford Foundation*, *International Cocoa Organization*, *Gates Foundation*, *Oikocredit*, *Mastercard Foundation*.⁴⁰

Notevole anche l'impatto del settore nella parte settentrionale del continente. Marocco ed Egitto, in particolare, guidano la crescita registrando, per il 2009, rispettivamente 1.245.850 e 862.511 clienti, con un incremento del 6% e 7% rispetto all'anno precedente.

Fondamentale, per l'ulteriore sviluppo del settore e per continuare ad attirare l'attenzione degli attori internazionali, è senz'altro l'implementazione di un sistema legislativo coerente e specifico per il settore. Cruciale, in tal senso, appare lo sviluppo del regolamento AML/CFT, specifico in ambito microfinanza e basato su una forte attenzione al cliente. Trentacinque Paesi hanno già implementato tale legislazione. Quattro, invece, Angola, Somalia, Eritrea, Seychelles, non hanno ancora nessuna legislazione a riguardo. Per questi ultimi, implementare tali politiche, appare assolutamente necessario per creare le condizioni necessarie allo sviluppo.

I dati, dunque, mostrano il continuo sviluppo delle politiche di microfinanza. La strada da percorrere è però ancora molto lunga. In totale i clienti attivi del settore sono circa otto milioni per tutto il Continente. Il numero di persone che vive sotto la soglia di povertà è però ancora molto, troppo elevato: duecentocinquanta milioni di persone vivono infatti sotto la soglia di povertà. L'implementazione di politiche microfinanza rappresenta senz'altro un tentativo ben riuscito per alleviare tale situazione. Non è naturalmente tutto oro ciò che luccica. È vero che la micro-

40 Microfinance Information Exchange, *Regional Funder Survey*, 2009.

finanza sta contribuendo in maniera importante alla lotta alla povertà, ma è pur vero che il sistema appare comunque fragile vista la notevole dipendenza dalla linfa vitale proveniente dagli attori internazionali. Una contrazione di investimenti e fondi elargiti, infatti, porterebbe il sistema al collasso. Le politiche di microfinanza, dunque, non devono rappresentare il punto di arrivo bensì di partenza per il potenziamento del sistema finanziario. Ed il ruolo intermediario e supervisore da parte delle Nazioni Unite in questa fase di transizione appare assolutamente essenziale.

Conclusioni

Crescita reale e duratura o trend positivo momentaneo legato a favorevoli contingenze del mercato? Non è facile analizzare lo sviluppo africano. Sia gli analisti del Fondo Monetario Internazionale sia quelli dei centri di consulenza internazionali concordano che, mentre alcune singole economie continueranno a soffrire colpi di arresto più o meno lunghi (come dimostrano i recenti scontri politici), le prospettive di crescita del continente sembrano essere finalmente stabili e durature, spinte sia dai continui impulsi positivi derivanti dalla globalizzazione dei mercati, sia dai cambiamenti interni relativi soprattutto al sistema finanziario, come sottolineato nel paragrafo precedente.

Senz'altro l'economia africana continuerà a trarre profitto dalla crescente domanda di petrolio, gas naturale, minerali, cibo, terra arabile ed altre risorse naturali. L'abbondanza di ricchezze ha pochi eguali nel pianeta: il 10% delle riserve mondiali di petrolio, il 40% di quelle d'oro, l'80% di quelle di cromo, il 90% del gruppo metalli del platino, oltre che il 60% delle terre arabili, si trovano nel continente africano⁴¹.

Bisogna poi considerare le tendenze demografiche e sociali. La percentuale di africani che vivono in città è cresciuta dal 28% al 40%. Con l'aumento del trasferimento di milioni di africani dalle campagne alle città, le entrate derivanti dal lavoro urbano aumenteranno notevolmente, disegnando la nascita di una crescente classe media.

Ancora: la forza lavoro del continente continua ad espandersi e, secondo stime previsionali, è destinata a raggiungere la cifra di 1,1 miliardi di lavoratori, superando i numeri di Cina e India.

Relativamente ai diversi gruppi descritti nel primo paragrafo, si possono individuare diverse politiche da intraprendere per continuare a cavalcare l'onda della crescita.

41 MISNA; Leoni d'Africa: "Il potenziale di crescita delle nuove economie del continente"; Gennaio 2011.

Tra le sfide che attendono le economie diversificate c'è senz'altro l'espansione delle esportazioni sia a livello globale che nei mercati regionali, oltre che il miglioramento dell'educazione necessario per la creazione di una forza lavoro specializzata per il lavoro nelle industrie più avanzate e nella costruzione delle infrastrutture necessarie a sostenere la crescita. Per quel che riguarda gli esportatori di petrolio, invece, se cominciassero ad utilizzare le ricchezze generate dalla vendita delle proprie risorse per finanziare un più vasto sviluppo delle loro economie, le prospettive di crescita su cui potranno contare risulteranno immense. Le economie di transizione, invece, hanno avviato già da alcuni anni processi di sviluppo di industrie manifatturiere molto attive sia sui mercati interni che nelle esportazioni, soprattutto in altri Paesi africani. Questo rappresenta la chiave per ottenere un pieno sviluppo e sostenere la crescita nei prossimi anni. Lo sviluppo delle economie di pre-transizione, infine, dipenderà molto dal raggiungimento della tanto auspicata stabilità di governo, condizione imprescindibile per lo sviluppo futuro.

Per risolvere i problemi generali di povertà, malattie, instabilità politica, è necessario ancora una volta sottolineare il ruolo delle Nazioni Unite, così come stabilito negli obiettivi del millennio.

La concentrazione di risorse minerarie del pianeta, un potenziale infinito di sviluppo agricolo, la possibilità di avviare imponenti progetti infrastrutturali, rende dunque l'Africa il mercato di sbocco e produzione del futuro. Un cambiamento importante dunque. Eric J. Hobsbawm, nel suo saggio "Il secolo breve" del 1996, descriveva così il futuro mondiale in un'economia sempre più globalizzata: "Se l'umanità deve avere un futuro nel quale riconoscersi, non potrà averlo prolungando il passato o il presente. Se cerchiamo di costruire il terzo millennio su questa base, falliremo. E il prezzo del fallimento, vale a dire l'alternativa a una società mutata, è il buio"⁴². E la globalizzazione dei mercati ha rivestito e continuerà a rivestire un ruolo determinante in tal senso, contribuendo in maniera forte, come già ampiamente accaduto, al mutamento degli equilibri economici e sociali a livello mondiale.

42 Hobsbawm E. J., *Il secolo breve*, Milano, Rizzoli, 1996.

Capitolo 5.

Un effetto della Globalizzazione: l'internazionalizzazione dei distretti industriali

Chiara Andolfo – Tommaso D'Acunzo – Flavia Lo Cascio

Antonio Montella – Francesco Napolitano – Ciro Novizio

5.1. L'evoluzione dell'impresa come effetto della globalizzazione

L'evoluzione delle tradizionali funzioni e dei modelli imprenditoriali che hanno caratterizzato l'impresa nel tempo trova il suo fondamento nella stretta connessione esistente tra l'ambiente interno dell'impresa e l'ambiente esterno ad essa e nella fitta rete di interazioni che tra essi intercorre.

In un tale contesto, è opportuno analizzare l'evoluzione del paradigma di impresa nel corso degli ultimi due secoli.

Il passaggio da un paradigma d'impresa ad un altro avviene attraverso un processo complesso che, collegando nel tempo le innumerevoli innovazioni tecnologiche, ha contribuito alla formazione del nuovo concetto d'azienda. Quando parliamo di paradigma intendiamo una serie di concetti, valori, tecniche condivise da una comunità scientifica ed utilizzate dalla stessa per definire l'impresa. Risulta difficile trovare la linea di demarcazione tra il paradigma in declino e quello nascente al fine di collocare temporalmente l'inversione di tendenza.

La storia del sistema industriale si fonda su tre teorie: il *pre-fordismo*; il *fordismo* ed il *post-fordismo*. Il paradigma pre-fordista equivale alla più semplice forma di organizzazione industriale, tipica del primo capitalismo, anche definito capitalismo mercantile. In tale contesto, a cavallo tra la fine del periodo feudale e la prima rivoluzione industriale, non vi è più la piccola produzione di tipo artigianale, ma si assiste all'avvento del capitalismo-mercantile in cui una delle prime figure imprenditoriali decide di acquistare "la bottega dal piccolo artigiano" e allo stesso tempo acquistare le materie prime direttamente dal fornitore. Il capitalista, in questo modo, assumendo lavoratori ed incentrando la grande impresa sotto un unico soggetto, apre la strada ad una nuova visione di impresa. In tale periodo i lavoratori non vendono più prodotti finiti ma servizi rappresentati dalla propria abilità⁴³.

Con il paradigma *fordista* si entra nella fase del c.d. capitalismo organizzato, che richiama il modello di impresa del tipo *large corporation*, ovvero della grande fabbrica composta dalle catene di montaggio ed alla produzione su vasta scala

⁴³ Golinelli G. M., Dezi L., *Reti Finanza Progetti*, CEDAM, Padova1997.

rivolta alla massa. In questo contesto, l'impresa non è più identificata come soggetto ma come sistema. Si assiste ad una rapida trasformazione del processo produttivo che punta alla standardizzazione del prodotto finito.

Il fiorire delle cooperazioni e delle reti, abbinati a fenomeni di decentramento e de-verticalizzazione delle grandi organizzazioni, rappresenta il punto di partenza del nuovo paradigma post-fordista.

La ragione principale del superamento del principio di integrazione verticale sta nel crescente fabbisogno di flessibilità richiesto da mercati in costante cambiamento e nella volontà delle imprese di attenuare i propri rischi operativi con strutture di costi più leggere. Una struttura di costi eccessivamente sbilanciata a favore dei costi fissi costituisce, infatti, un fattore di rischio e di inerzia di fronte a mercati dalla dinamica sempre meno prevedibile.

Il nuovo filone si caratterizza per l'estensione e l'intensificazione del lavoro cognitivo, processo che avviene su due fronti: su quello interno, ricorrendo all'intelligenza diffusa dei lavoratori operativi nella rete; su quello esterno, dove si è espansa la divisione del lavoro tra imprese diverse unitamente alla de-verticalizzazione dei cicli produttivi e l'esternalizzazione di funzioni specialistiche. Ciò che emerge dal quadro di insieme è che pare essere sempre più pressante l'esigenza di ricorrere alla produzione di prodotti sempre meno standardizzati, ma "tarati" sulla domanda dei nuovi mercati mondiali. Si tratta della ricerca di una sorta di fordismo flessibile che guarda al mercato come ad un mercato globale e che mira al soddisfacimento del cittadino del mondo.

In uno scenario così dinamico, diventa fondamentale dar vita a strutture flessibili per far fronte al mantenimento della competitività e la conquista di nuovi campi di azione. A tali mutamenti le imprese rispondono con continue forme di cooperazione interaziendale che possono assumere la forma di accordi o alleanze. Altresì è sempre più evidente il fenomeno del *crossing border* che vede avvicinarsi ed interrelarsi imprese afferenti a settori diversi presentando confini sempre meno definiti. L'impresa quindi è al centro di una rete di relazioni, non può essere considerata come unità autonoma. Tra i motivi per i quali due imprese dovrebbero collaborare vi è sicuramente il perseguimento di un obiettivo comune, unitamente all'utilizzo di risorse che nella maggior parte dei casi sono le stesse, ma che in ogni caso sono complementari. Questo è alla base del concetto di rete di impresa, in cui ogni impresa "fa quello che sa fare meglio".

Una rete di imprese può essere definita come un insieme di aziende, giuridicamente autonome i cui rapporti si basano su relazioni fiduciarie e in qualche caso su contratti, che si impegnano attraverso investimenti congiunti a realizzare

un'unica produzione. La rete nasce su iniziativa di alcune imprese che per risorse e capacità di leadership imprenditoriale organizzano e coordinano una filiera⁴⁴.

L'espressione di rete di imprese è stata utilizzata in letteratura per descrivere diversi fenomeni. La vasta gamma di definizioni che ne è scaturita può essere ricondotta a più accezioni:

- *La rete di unità esterne*, intendendo con ciò descrivere un'entità organizzata costituita da un'impresa guida e dalle aziende o enti esterni con i quali intrattiene delle relazioni di collaborazione;
- *La rete di unità interne*, che contraddistingue una certa struttura organizzativa dell'impresa. In particolare si adotta il concetto di rete di unità interne per indicare una struttura organizzativa costituita da più unità di affari, ciascuna caratterizzata da una propria ben definita missione o da margini di autonomia elevati, ma coordinate al fine di sviluppare le possibili sinergie;
- *La rete a livello interpersonale*, che identifica l'insieme di ruoli e di persone interne all'organizzazione, legate tra loro da una pluralità di relazioni che attivano lo scambio reciproco di informazioni, e che definiscono gli status dei singoli membri.

L'accezione con la quale verrà utilizzata in questo lavoro l'espressione rete di imprese, può essere riferita alla prima categoria, ossia alla rete di unità esterne, avendo come oggetto di analisi la condivisione di risorse tra imprese diverse.

Il concetto di rete esterna di impresa è collegato a quello di distretto industriale.

Con quest'ultima espressione si identifica una forte concentrazione territoriale di imprese che appartengono alla medesima filiera produttiva. All'interno di queste aree territoriali, ciascun gruppo di imprese che si occupa di una certa fase di lavorazione si specializza in modo tale da massimizzare l'efficacia e l'efficienza dei rapporti di scambio con le imprese che occupano gli altri stati della filiera produttiva.⁴⁵

Nel definire il concetto di distretto industriale non possiamo fare a meno di menzionare una frase di Alfred Marshall: "Quando si parla di distretto industriale si fa riferimento ad un'entità socioeconomica costituita da un insieme di imprese, facenti generalmente parte di un stesso settore produttivo, localizzato in un'area circoscritta, tra le quali vi è collaborazione ma anche concorrenza".

⁴⁴ Ricciardi A., "Modello organizzativo per sostenere la competitività delle PMI italiane", Amministrazione e Finanza n.22/2008.

⁴⁵ Golinelli G. M., Dezi L., *op. cit.*

Il modello distrettuale costituisce, in particolar modo nel caso italiano, un punto di forza in quanto utile nell'integrazione al mercato globale.

Gli elementi distintivi del distretto sono:

- un ricorso sistematico all'outsourcing delle attività produttive su cui l'impresa non ha competenza distintiva. Tra le importanti motivazioni dell'*outsourcing* ricordiamo la possibilità di beneficiare di minori costi, migliore investimenti in capitale fisso, minori investimenti in ricerche e sviluppo, più forte focalizzazione sulle attività *core* dell'impresa decentrante;
- forte radicamento territoriale nella fornitura strategica;
- capacità di instaurare relazioni collaborative con la distribuzione.⁴⁶

Il distretto industriale si riduce essenzialmente ad un'area territoriale in cui sono presenti PMI ad elevata specializzazione. In genere i distretti industriali sono fortemente integrati con l'ambiente in cui sono collocati. L'alta specializzazione dei cicli produttivi consente di ottenere economie di scala e di apprendimento che riducono i costi unitari favorendo un aumento graduale della produttività. Ulteriore elemento di successo dei distretti è la vicinanza delle imprese. Questo favorisce l'interscambio di informazioni, ma cosa ben più importante, favorisce l'interscambio del *knowledge* necessario al potenziamento della capacità innovativa delle imprese. Quest'ultima traduce in capacità di saper migliorare i propri punti di forza ed affievolire i punti di debolezza innovando, non solo i processi produttivi, ma i prodotti stessi. Del resto uno degli effetti che ha comportato la globalizzazione dei mercati è il consolidamento del concetto di "trasmissione della conoscenza". La comunicazione tra imprese appartenenti allo stesso distretto è integrata perché ha il compito di connettere e di coordinare i comportamenti. In altre parole si cerca di integrare i nodi cognitivi che rappresentano le componenti fondamentali della struttura dell'impresa da un lato, e del suo contesto di riferimento dall'altro. L'informazione integrata resta, quindi, la fonte del successo competitivo.

5.2. Il processo di internazionalizzazione dei distretti

Per capire l'evoluzione dei processi di internazionalizzazione dei distretti è opportuno analizzare brevemente quelle che sono le motivazioni alla base dell'internazionalizzazione delle imprese.

⁴⁶ Tracogna A., "Outsourcing strategico e imprese virtuali. Vecchi e nuovi "terzismi" nel mercato globale", Sinergie n. 63/2004.

L'internazionalizzazione è il risultato di un processo tendente al progressivo stiramento spaziale della catena del valore dell'impresa oltre i confini nazionali. Le motivazioni alla base sono sia di carattere interno che esterno. Le prime fanno riferimento alla volontà di sfruttare e rafforzare un vantaggio competitivo esistente relativo all'azienda o ai suoi prodotti sui mercati internazionali. Tale vantaggio può essere relativo a una leadership di costo o ad elementi di unicità percepita nel prodotto o nel servizio.

Inoltre un'impresa può ricercare all'estero nuove fonti di vantaggio competitivo per rafforzare la posizione dell'impresa sia sul mercato domestico che su quello internazionale.

Per quanto riguarda le motivazioni esterne, le condizioni ambientali pongono all'azienda una serie di vincoli e opportunità tali per cui spesso l'internazionalizzazione rappresenta una via obbligata per evitare di uscire dal mercato.

Mentre le motivazioni interne sono più razionali e orientate alla soluzione di problemi specifici, quelle che dipendono da fattori esterni hanno una natura reattiva, colgono un'occasione e sono meno pianificate o guidate da obiettivi specifici.

L'avvio dell'internazionalizzazione viene analizzato nelle sue dimensioni fondamentali:

- *Internazionalizzazione sui mercati di sbocco.* L'attività della catena del valore da cui prende generalmente avvio il processo di internazionalizzazione è la vendita. Per le imprese, il primo passo in una dimensione internazionale viene generalmente mosso attraverso ordini sollecitati da intermediari commerciali esteri in occasione di fiere o esposizioni internazionali. Man mano che l'impresa consolida il proprio posizionamento sul mercato estero, accanto all'attività di vendita vengono internazionalizzate le attività di assistenza post-vendita, marketing, comunicazione e promozione.
- *Internazionalizzazione dei mercati di approvvigionamento e localizzazione delle attività produttive.* L'area dell'approvvigionamento e della produzione internazionale rappresenta generalmente, anche se non necessariamente, una fase avanzata del processo di internazionalizzazione, soprattutto se realizzata in modo stabile. L'approvvigionamento può riguardare il semplice processo di acquisto di beni o servizi da fornitori esterni rispetto al paese dove opera l'impresa, fino al concetto di *sourcing* globale. Gli obiettivi sottostanti ad una decisione di localizzazione internazionale della produzione sono riconducibili a strategie *resource-seeking*, *market seeking* e *knowledge-seeking*. Nel primo caso l'impresa ricerca risorse, mate-

rie prime, componenti, manodopera, non disponibili nella nazione d'origine o accessibili a costi inferiori; nel secondo caso la localizzazione ricerca una maggiore vicinanza al mercato di sbocco; nel terzo caso si ricerca l'accesso a fonti di conoscenza, attività di ricerca e sviluppo.

- *Internazionalizzazione delle fonti finanziarie.* Le decisioni di finanziamento a livello aziendale sono relative ad un *trade-off* tra due obiettivi:
 - Minimizzare il costo del finanziamento dopo le tasse;
 - Mantenere il rischio entro livelli accettabili.

Valutare questo *trade-off* può risultare più complesso per imprese che intendono internazionalizzare la propria struttura finanziaria. Non solo la normativa fiscale e la struttura del mercato dei capitali varia da paese a paese ma anche il tipo e la magnitudine del rischio incontrato è maggiore rispetto al mercato domestico. Quindi la valutazione di scelte di finanziamento a livello internazionale può essere riformulata nel modo seguente:

- Minimizzare il costo del finanziamento atteso dopo le tasse attraverso una minimizzazione del carico fiscale o uno sfruttamento delle distorsioni dei mercati finanziari.
- Gestire il rischio valutario e politico.

Figura 1. Le motivazioni alla base dell'internazionalizzazione delle imprese



Fonte – Ns. Elaborazione su Dematté, Perretti (2008)

Tali motivazioni sono alla base anche dell' internazionalizzazione dei distretti. La necessità di ottenere una maggiore efficienza economica-operativa unita con la ricerca di nuovi mercati su cui poter immettere i nostri prodotti, ha portato ad una crescente internazionalizzazione delle imprese distrettuali, enfatizzando la capacità di sapersi confrontare con lo scenario internazionale, cercando di cogliere le opportunità che dallo stesso potevano emergere.

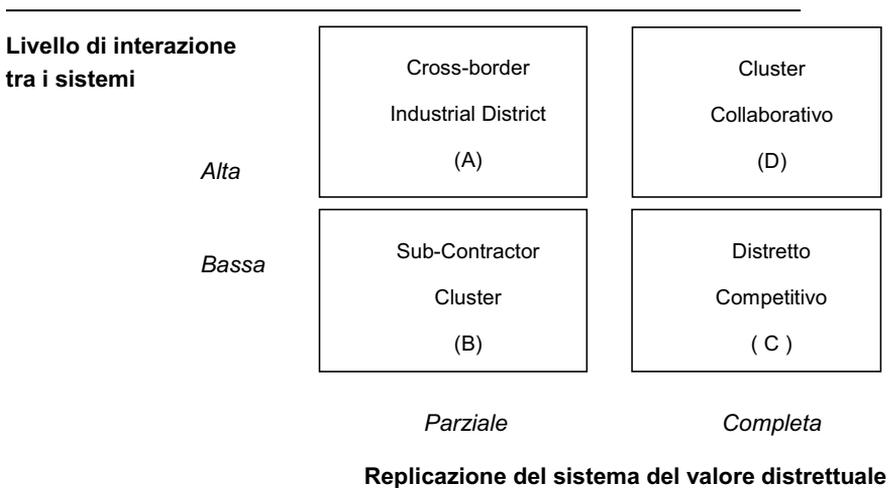
Nei casi di internazionalizzazione produttiva si ha una delocalizzazione di alcune fasi realizzate precedentemente nel sistema locale. Tale processo comporta una disintegrazione del distretto industriale classico, che prevede una configurazione sistemica autosufficiente.

Secondo la moderna letteratura aziendale, l'internazionalizzazione dei distretti può originare fenomeni distinti che possono essere analizzati in relazione a due dimensioni principali:

- a) Livello di interazione tra il distretto nazionale ed il distretto estero;
- b) Livello di replicazione del sistema del valore distrettuale, parziale se le imprese delocalizzano solo alcune fasi della value chain, completo se l'intero distretto è replicato totalmente nel Paese di destinazione.

Dall'interazione di queste due variabili si formano quattro diverse configurazioni, come evidenziato nella figura seguente:

Figura 2. L'internazionalizzazione dei distretti industriali



Fonte: Calvelli et al. (2004)

Nella prima ipotesi ovvero quella del distretto “allargato” o *cross-border industrial district* le imprese decidono di delocalizzare solo parte delle attività della value chain all'estero. In questo caso le imprese distrettuali allargano i confini geografici del distretto originario con il quale, però, esse continuano a mantenere intensi rapporti di cooperazione. Un elemento imprescindibile è rappresentato dalle collaborazioni di lungo termine basate sulla fiducia e sulla compatibilità culturale dei partner che permette anche un effettivo *cross-border knowledge transfer*.⁴⁷

Il Sub-contractor Cluster è la tipologia di distretto in cui si ha una bassa replicazione del sistema del valore distrettuale e anche un basso livello di interazione dei sistemi. Questo comporta che non ci sia un trasferimento completo della conoscenza tra i partner situati in diverse località. Tale mancanza si collega alla volontà delle imprese distrettuali di limitare i contenuti della collaborazione per ridurre il rischio di perdita di conoscenze “chiave” ai fini del vantaggio competitivo.

Spesso tale obiettivo è raggiunto rinunciando a interessanti opportunità che potrebbero crearsi attraverso l'interazione tra gli attori. In questo caso, si possono avere forti difficoltà per il distretto originario di cogliere tutte le opportunità connesse all'ingresso in un nuovo mercato e incentivare il diffondersi di una mentalità opportunistica tra le imprese locali, che cercano di appropriarsi delle conoscenze necessarie per l'imitazione del distretto guida.

Proprio da questi distretti emerge la possibilità di avere dei Distretti Competitivi, quadrante C, in cui vi è una bassa interazione tra i sistemi, ma una completa replicazione del sistema del valore distrettuale. Più le attività delocalizzate sono standardizzate e maggiore sarà la possibilità dell'imitazione dell'attività del distretto guida.

Ciò che quindi ostacolerà la nascita di distretti competitivi sarà proprio la maggiore creatività e quindi minore limitabilità di cui saranno dotate le attività distrettuali. In queste situazioni sarà più conveniente per le imprese locali scegliere un approccio collaborativo, dal quale vi è la nascita della quarta tipologia di distretto denominata appunto Distretto Collaborativo.

Esso si realizza quando vi è un'alta interazione e una completa replicazione del sistema del valore originario. Le attività svolte da questi distretti hanno un alto contenuto creativo.

⁴⁷ L'aspetto culturale ha grandissima importanza, infatti un eventuale presenza di forti differenze, può generare una sorta di shock culturale nell'ambito dei rapporti di collaborazione tra imprese, spesso accompagnato da effetti negativi sulle rispettive performance.

5.3. L' internazionalizzazione dei distretti: case studies

Una volta definite le possibili configurazioni di distretto in base al livello di interazione tra il sistema d'origine e quello locale, o de-localizzato, ed il grado di replicazione del sistema distrettuale nel Paese di destinazione, saranno ora presentati alcuni case studies di distretti italiani internazionalizzati nell'Europa Centro-Orientale (PECO, Russia ed Ex – CSI) ed in Sud-America, specie in Brasile.

- **Cross Border Industrial District**

Un esempio significativo di Cross Border Industrial District, sono i casi di internazionalizzazione dei distretti italiani nella'Area PECO ed in Russia.

Da tempo la comunità europea ha intrapreso progetti che incentivassero l'investimento in queste aree per favorirne lo sviluppo dopo la Transizione, ed in questo ambito è nato il progetto VICLI (Virtual Clustering Identification) con l'obiettivo di individuare distretti in Ungheria, Bulgaria e Romania simili alla configurazione distrettuale italiana.

Più precisamente le caratteristiche dei distretti individuati sono tre, ovvero:

- Forte presenza di piccole e medie imprese
- Concentrazione geografica di attività complementari, quindi forte specializzazione
- Prossimità geografica di fornitori e clienti

Queste tre caratteristiche, che costituiscono uno dei paradigmi di base del distretto italiano, sono presenti nell'area PECO, ma non in tutte le aree individuate, ecco perché esistono zone in cui la presenza di imprese italiane è maggiore rispetto ad altre.

Le imprese italiane che hanno deciso di internazionalizzarsi nell'area, lo hanno fatto maggiormente attraverso forme di tipo collaborativo, che è la modalità preferita dalle piccole e medie imprese che, non godendo di ingenti risorse finanziarie, vogliono rischiare molto capitale, seppur rinunciando a forme di controllo più diretto, come accade con un IDE greenfield.⁴⁸

Nel caso italiano quindi, essendo il nostro tessuto imprenditoriale fatto maggiormente di PMI, l'internazionalizzazione tramite accordi ed alleanze con partner locali ha permesso di penetrare facilmente nei mercati in oggetto. Inoltre le PMI che si internazionalizzano in questi Paesi, per preservare le loro enormi risorse

⁴⁸È la modalità di ingresso più complessa che prevede la costruzione di impianti ex-novo del paese target, in cui si possono utilizzare le tecnologie più recenti e i luoghi più vantaggiosi. In tal caso tutte le risorse impiegate, finanziarie e non, sono dell'impresa internazionalizzata.

derivanti dalla specializzazione e dalla collaborazione, cercano di replicare l'intero sistema distrettuale presente in Italia nel mercato di destinazione, e visto che questo processo avviene in modo graduale, si configura quello che viene definito un distretto simbiotico⁴⁹ o anche distretto allargato, dove c'è l'unione del distretto originario e di quello creatosi all'estero.

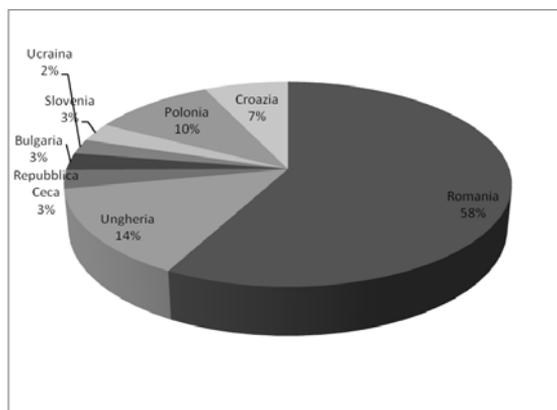
Tuttavia i nuovi entranti in questi mercati psicologicamente ancora lontani, molto si fidano delle esperienze di connazionali che hanno già avviato un processo di internazionalizzazione, ed ecco perché anche questi ultimi sono fortemente oggetto di alleanze e partnership.

Analizzando dei dati emersi da uno studio condotto da Banca d'Italia, il 59% delle imprese distrettuali italiane del Nord-Ovest ha scelto la Romania come paese di destinazione delle proprie unità produttive (figura n.3)

Dal grafico risulta come sia ampio il gap esistente con la seconda preferita, ossia l'Ungheria dove solo il 14.6% degli investimenti gli è destinato, e di come sia ancora più distante il differenziale con le altre nazioni.

Le determinanti della scelta di investire in Romania, sono da ricercare sia in fattori economici, sia in fattori storico-culturali.

Figura 3. Distribuzione degli IDE distrettuali nel Nord – Ovest nell'Area PECO



Fonte. Banca D'Italia

⁴⁹ Borghesi A., Il distretto simbiotico come nuovo modello di internazionalizzazione delle piccole e medie imprese distrettuali italiane, in Velo D., Majocchi A., *L'internazionalizzazione delle piccole e medie imprese nell'Europa Centro-Orientale*, Giuffrè, Milano, 2002.

Dal lato dei fattori economici, in un'ottica di resource seeking ed economizing, le PMI italiane possono trovare materie prime e manodopera ad un prezzo molto più basso di quanto non le trovino sul mercato interno, in un Paese che presenta una stretta prossimità geografica. Ulteriori fattori attrattivi poi sono gli incentivi fiscali e le facilitazioni per la messa in piedi di IDE offerti dal governo rumeno, la presenza di banche italiane già fortemente presenti sul territorio, e la forte flessibilità del mercato del lavoro.

I fattori storico-culturali riguardano innanzitutto la vocazione manifatturiera della Romania; infatti durante l'Impero Austro-Ungarico, l'Austria e parte dell'Ungheria erano territori in cui risiedeva la nobiltà, mentre nella restante parte dell'Ungheria, alla quale apparteneva anche la regione Nord-Ovest della Romania, esistevano ancora condizioni di servaggio, specie nell'agricoltura. Tuttavia la politica illuminata di integrazione dell'intero impero condotta dagli Asburgo, rese liberi gli agricoltori locali, che man mano si trasformarono in capitalisti agricoli, che con le loro produzioni fornivano entrambi i regni austriaco ed ungherese. Difatti oggi di industria pesante, specialmente in Austria, così come in parte dell'Ungheria, non c'è quasi traccia, mentre l'internazionalizzazione produttiva delle imprese europee nell'area PECO molto passa per la Romania. I fattori storico-culturali più strettamente legati all'Italia invece riguardano a) buoni rapporti che l'Italia ha sempre avuto con il Paese, anche alla luce di numerosi accordi bilaterali stipulati; b) la non eccessiva distanza geografica tra il Nord-Est Italiano ed il Nord-Ovest Rumeno, che ha aiutato quest'ultima ad attenuare ed a superare l'isolamento imposto dal blocco sovietico; c) la facilità di comunicazione che esiste tra i cittadini italiani e rumeni; infatti i rumeni del Nord-Ovest del Paese si sono dimostrati capaci di apprendere e comprendere facilmente la lingua italiana, questo perché il rumeno è l'unica lingua neo-latina dell'est europeo.

I settori maggiormente sottoposti all'internazionalizzazione in questo Paese, sono stati individuati nel Nord – Ovest del Paese con quattro cluster industriali nel tessile/abbigliamento, nella produzione e lavorazione del legno, imprese stampatrici ed imprese ceramiche. I maggiori flussi di investimento si registrano nei primi due settori elencati, e le motivazioni principali della grande presenza di investimenti italiani in questi due comparti sono descritte nella tabella seguente:

Velo e Majocchi⁵⁰ hanno dimostrato come i cluster relativi al tessile/abbigliamento ed alla produzione e lavorazione del legno, siano stati settati da imprese industriali caratterizzati dalla specializzazione produttiva, infatti nel tessile/abbigliamento e calzature sportive gli investimenti sono stati portati avanti da

⁵⁰ Velo D., Majocchi A., L'internazionalizzazione delle piccole e medie imprese nell'Europa Centro – Orientale, Giuffrè, Milano, 2002.

imprese venete, nel comparto del mobile da imprese della Brianza, nel settore meccanico da imprese lombarde.

Tabella 1. Determinanti all'internazionalizzazione del tessile – abbigliamento e dell'industria del mobile in Romania.

Settore	Determinanti all'internazionalizzazione
Tessile/ Abbigliamento	<ul style="list-style-type: none"> • Sistema di produzione tessile preesistente alla Transizione • Elevata presenza di manodopera specializzata • Prossimità ai mercati occidentali
Produzione e Lavorazione del Legno	<ul style="list-style-type: none"> • Buon livello delle infrastrutture • Alto livello di disoccupazione • Buon grado di preparazione tecnica della forza lavoro • Prossimità geografica • Presenza di imprese rumene specializzate nella fase di lavaggio, essiccazione, pulitura, e taglio del legno • Forte tradizione di produzione di mobili rustici • Notevoli riserve di ciliegio, noce e castagno, legni particolarmente adatti alla produzione di mobili per il mercato italiano

Fonte: Ns. Elaborazione

Gli imprenditori italiani, specie nel comparto del mobile, sono estremamente soddisfatti di come stiano proseguendo i loro investimenti, grazie alla facilità di reperire materie prime a basso costo, e grazie alle profittevoli relazioni instauratesi con le imprese locali, così da de-localizzare le fasi della produzione eccessivamente costose.

L'esempio rumeno quindi dimostra appieno come le imprese venete e della Brianza de-localizzano fasi a basso valore aggiunto, in larga parte la produzione e l'approvvigionamento delle materie prime, ma in contemporanea trattengono strettissime relazioni con le unità rimaste nel paese di origine, che si dedicano in-

vece alle fasi a più alto valore aggiunto, come il design e la progettazione, dove la scuola italiana è di norma una delle leader mondiali.

Questo comporta la necessità di recuperare un mercato interno italiano, infatti da quanto emerge da un recente documento del Gruppo Intesa San Paolo⁵¹, nel 2008 l'export del distretto delle macchine tessili di Biella è aumentato del 25,2%, mentre l'export del tessile – abbigliamento di Treviso si è ridotto del 41,4%, ciò a dimostrazione che la maggior parte della produzione viene sempre più effettuata all'estero.

Analogo è anche il caso del distretto del mobile della Brianza, che fatta eccezione per l'export in alcuni Paesi, la maggiore produzione all'estero ha fatto ridurre le vendite italiane oltre confine (Tabella 2).

Tab.2 Export del legno-arredo della Brianza (var.% su valori nominali del periodo precedente)									
	Milioni di 2009	Comp. 2009	Var.% sul corrisp. periodo dell'anno preced.			Contributo alla var. %			
			2009	Gen-Giu 2010	Apr-Giu 2010	2009	Gen-Giu 2010	Apr-Giu 2010	
Totale di cui:	1331,5	100	-22,5	4,6	4,9	-22,5	4,6	4,9	
Francia	183,9	13,8	-16,4	-1,6	-5,6	-2,1	-0,2	-0,9	
Russia	118,3	8,9	-25,4	-0,1	2,4	-2,3	0,0	0,2	
Svizzera	112,7	8,5	-8,8	13,7	9,1	-0,6	1,1	0,8	
Stati Uniti	110,9	8,3	-35,5	7,9	13,2	-3,5	0,7	1,1	
Germania	103	7,7	-16,3	1,4	-1,5	-1,2	0,1	-0,1	
Regno Unito	58,9	4,4	-39,2	3,6	2,9	-2,2	0,2	0,1	
Belgio	51,3	3,8	-0,9	5	7	0	0,2	0,3	

Fonte: Gruppo Intesa San Paolo (2010)

Distretto Competitivo – Caso Manfredini e Schianchi (M&S)

Un pericolo insito alla globalizzazione, specie quando non vengono messi in atto piani di tutela della produzione e commercializzazione dei beni e servizi cd "made in", è che un determinato Paese possa esportare ricchezza, e di conseguenza importare povertà. Questa affermazione trova il suo pieno sostegno empirico quando si vengono a creare distretti competitivi all'estero rispetto a quello di origine, per mano di imprese nazionali che hanno deciso di de – localizzarsi del tutto, alleandosi con imprese del mercato di destinazione, e lasciando ben poco in quello che era il mercato originario.

Le motivazioni alla base di decisioni così drastiche quanto strategiche, risiedono in quelli che sono gli odierni improvvisi e bruschi cambiamenti del macroambiente in cui le imprese si trovano ad operare.

In un mondo che oramai è un unico mercato globalizzato, quando un determinato prodotto incontra la saturazione del mercato interno, ha poche alternative per continuare ad essere venduto, ovvero o necessita di innovazioni incrementali

⁵¹ Gruppo Intesa San Paolo, *Monitor sui Distretti, Centro Studi e Ricerche*, Ottobre 2008.

di prodotto per ritornare alla fase di sviluppo del suo ciclo di vita, oppure deve essere venduto a prezzi estremamente inferiori rispetto a quelli in cui era stato lanciato sul mercato. La situazione si aggrava ancor più quando, i prezzi non si possono ridurre poiché i ricavi non coprirebbero i costi, e quando in un mondo globalizzato, oramai con l'abbattimento della maggior parte delle barriere tariffarie, e con spese di trasporto nettamente inferiori a quelle presenti 20 – 30 anni fa, gli stessi prodotti provenienti da aree lontane migliaia di km vengono venduti a prezzi estremamente competitivi.

Un case study molto significativo di questa problematica moderna è lo studio del distretto della ceramica di Sassuolo, e soprattutto di un'impresa interna ad esso, ossia la Manfredini & Schianchi S.r.l.; impresa che 12 anni fa ha deciso di de-localizzare il 90% della sua value chain nel distretto di Santa Caterina, situato nell'area tra San Paolo e Brasilia, in Brasile.

Sino agli anni Novanta la leadership mondiale nella produzione di ceramiche industriali era detenuta dall'Italia, fino a quando non è stata superata dalla Cina che oggi si presenta come il primo produttore al mondo con circa 1 miliardo di m² di piastrelle prodotte. La seconda posizione se la contendono il distretto di Sassuolo e quello di Castellón in Spagna; mentre relativamente a Sassuolo, esso contribuisce al 90% per la produzione italiana, ed al 25% per la produzione mondiale⁵².

Il distretto nel 1962 contava 102 imprese, sia di piccole che grandi dimensioni. L'industria ceramica, è un settore fortemente dipendente dall'edilizia, ed il distretto ne risentì fortemente della crisi di quest'ultimo durante gli anni '70, dove molte PMI dovettero dichiarare fallimento, e le imprese più grandi dovettero ricercare nuovi fonti di vantaggio competitivo.

Le strategie intraprese da aziende come Marazzi e Bonfiglioli, oltre ad essere operazioni di internazionalizzazione, furono anche strategie di crescita dimensionale; infatti molte imprese di R&S che erano a monte della filiera produttiva, vennero integrate all'interno delle grandi imprese, "gerarchizzando" così il distretto, e facendolo quindi allontanare da quella che era l'impostazione neo-marshalliana dei distretti industriali. Infatti solo ben poche aziende a valle della filiera furono risparmiata dalla internalizzazione messa in atto dai big players di Sassuolo.

Il sistema relazionale del distretto fu così enormemente alterato, poiché mentre prima la R&S veniva fatta in totale collaborazione tra le imprese meccaniche appartenenti all'area, ora che molte di queste avevano creato propri reparti di R&S interni, chi era rimasto fuori ha dovuto cercarsi nuove quote di mercato, trovando quindi nel mercato estero lo sfogo della propria attività.

⁵² Assopiastrelle, Acimac, ISTAT.

Proprio in questo contesto si inserisce l'esperienza della M&S, che ha trovato nel distretto brasiliano di Santa Caterina il luogo ideale per essere ancora competitiva.

M&S è una impresa nata nel 1962, e si occupa della produzione “chiavi in mano” di impianti e macchine per la lavorazione di materie prime necessarie alla produzione di ceramiche. Oggi M&S non si preoccupa solo della costruzione di grandi macchine di fase (mulini di macinazione e forni), ma anche delle piccole macchine di collegamento come elevatori e trasportatori. Ciò è derivato da un passaggio di fase di vendita degli impianti definita “in economia” a una fase “a corpo”, per le motivazioni sopra descritte. Nella prima solo le parti più complesse vengono consegnate al ceramista, mentre altre componenti vengono fornite da imprese specializzate. Tuttavia dopo i processi di internalizzazione attuatisi, il ceramista a valle ha sempre più preferito rivolgersi ad un solo referente che si preoccupasse della produzione e manutenzione dell'intero impianto di produzione.

La vendita di questi impianti prodotti “a corpo”, per l'80% è proveniente dal mercato estero, mentre solo il 20% è destinato a Sassuolo, a dimostrazione di come le attività a valle della filiera si siano svuotate, in virtù dei processi di integrazione attuatisi.

L'attività di M&S in Brasile cominciò nel 1994, con un accordo con la società Brasiliana Bozan Automação, che si preoccupava della commercializzazione degli impianti di M&S nel Paese. Accordo molto importante che ha permesso a M&S di ottenere tutte le conoscenze relative al mercato brasiliano, prima che venisse effettuato un vero e proprio investimento nell'area, ossia una joint – venture rispettivamente a 60 e 40 con la stessa Bozan Automação, la M&S do Brasil Ltda. L'investimento fu concretizzato nel 1999, quando a seguito della crisi valutaria del Real nel 1998, l'export italiano verso il Brasile si ridusse drasticamente, ed allora si decise di portare direttamente la produzione in – loco, tuttavia senza effettuare un IDE greenfield, molto più costoso, e potenzialmente rischioso in un mercato ancora instabile, specie per una s.r.l. come M&S. L'attività produttiva in loco permise di fornire impianti al mercato locale ad un costo inferiore rispetto agli stessi prodotti in Italia ed esportati in Brasile, per giunta aggravati da dazi doganali.

Allo stato attuale M&S possiede 27 dipendenti in grado di lavorare continuamente per la produzione di impianti “chiavi in mano”, anche se non con poche spese di formazione del personale brasiliano, che anche se molto preparato tecnicamente per la produzione di singolo impianti, è stato formato direttamente in Italia su quella che è la produzione dell'impianto di lavorazione completo.

M&S in Brasile ha replicato esattamente le relazioni che aveva in Italia durante gli anni '60 – '70. I rapporti con i sub – fornitori e con le imprese ceramiche lo-

cali si basano sulla totale fiducia, quindi sulla forza delle relazioni, ed inoltre non è stato creato un sistema fortemente internalizzato come esiste a Sassuolo; caratteristiche queste fondamentali per l'implementazione e lo sviluppo del distretto industriale di tipo neo-marhsalliano.

M&S oramai intrattiene poche e labili relazioni col distretto italiano, e la capacità delle imprese di Santa Caterina, grazie anche all'impulso di M&S, ad operare in maniera congiunta e secondo una concertazione collettiva, ha dato la possibilità a questo cluster di configurarsi come un distretto "all' italiana", che si sta ponendo come potenziale concorrente(quindi distretto competitivo) di Sassuolo nella vendita dei prodotti negli Stati Uniti e nell'area Mercosur.

A dimostrazione di quanto detto fino a questo momento, anche in questo caso si riscontra che l'export italiano si è ridotto. Da quanto emerge dai dati della tabella 3, "La ripresa c'è, ma per nutrirla servono interventi veri per l'occupazione".⁵³

Tab.3 Evoluzione delle esportazioni dei distretti del Nord-est					
	2009	Var. % rispetto al corrispondente periodo dell'anno precedente			
	Milioni di €	2008	2009	I trim. 20	II trim. 2010
Nord est, di cui:	22,720	-1,3	-19,6	-3,7	10
Emilia romagna	7,412	3,3	-17,9	-6,4	4,4
Friuli-Venezia Giulia	1,455	-7,9	-23,5	-7,6	2,6
Veneto	13,817	-2,8	-20,1	-1,9	14

Fonte: Gruppo Intesa San Paolo (2010)

⁵³ Taranzano Walter, presidente di Federdistretti, in un'intervista riportata nel numero 08 del 16 Febbraio 2001.

Capitolo 6.

L'altra globalizzazione

Cristian Beverinotti – Raffaella Di Fiandra – Matilde Di Giacomo

Fabrizio Granieri – Emanuela Iasparra – Angela Marotti

6.1. La dimensione sommersa dell'unità globale: la criminalità internazionale

Un problema di importanza crescente nella comunità internazionale è il rapporto che intercorre tra il processo di globalizzazione che sta investendo la nostra società e la criminalità organizzata transnazionale.

La globalizzazione avrebbe dunque dovuto: estendere a livello mondiale i benefici di un libero mercato concorrenziale dei beni e dei servizi, indurre un contenimento dei prezzi con la conseguente specializzazione dei vari paesi nella produzione di beni specifici e infine assicurare a tutto il mondo l'accesso al sistema industriale.

Tuttavia, le conseguenze reali della globalizzazione non sono state quelle sperate. Tre fattori hanno comportato la sovrapposizione tra economia speculativa ed economia produttiva:

la completa liberalizzazione dei movimenti di capitali che, dalla fine degli anni ottanta, sfuggono ad ogni forma di controllo, nazionale o internazionale;

la dilatazione e smaterializzazione delle transazioni finanziarie, accelerate dalla rivoluzione tecnologica delle comunicazioni;

lo sviluppo e la diffusione dei paradisi fiscali.

Questi fattori se da una parte hanno agito positivamente dando luogo a fusioni societarie e concentrazioni di capitali ritenute funzionali allo sviluppo di un mercato caratterizzato dalla libera concorrenza, dall'altro hanno favorito le fusioni e la concentrazione di capitali utilizzati per scopi illeciti come:

- intese e cartelli;
- abusi di posizione dominante;
- dumping e vendite forzate;
- aggrottaggi e speculazioni;
- assorbimento o smembramento della concorrenza;
- falsi in bilancio;

- manomissioni dei libri contabili e dei costi di trasferimento;
- frodi e evasioni fiscali attraverso filiali off-shore e società-ombra;
- sottrazione di crediti pubblici e mercati truccati;
- corruzione e commissioni occulte;
- arricchimenti illeciti;
- abusi di beni sociali.

Tali processi hanno investito progressivamente tutte le aree produttive: armamenti, petrolio, lavori pubblici, aviazione civile, trasporto aereo, ferroviario e marittimo, telecomunicazioni, banche e assicurazioni, settore chimico e agroalimentare. Con il termine, “crimine organizzato transnazionale” (secondo la dicitura anglosassone, *Transnational Organized Crime - TOC*) si deve intendere “[...] qualsiasi reato grave di natura transnazionale, compiuto da tre o più persone, con lo scopo di ottenere un guadagno materiale”⁵⁴.

La criminalità organizzata si avvale di tutte le opportunità offerte dalla globalizzazione dei mercati e dalle nuove tecnologie di comunicazione e di gestione dell'informazione; ad esempio, l'attività di riciclaggio dei proventi di natura illecita confermerebbe i vantaggi derivanti dallo sviluppo della tecnologia informatica e di comunicazione.

Dunque le organizzazioni criminali che operano sui mercati transnazionali presentano caratteristiche peculiari quali la flessibilità e l'alto livello di organizzazione, caratteristiche che contribuiscono a complicare il lavoro delle autorità di investigazione e di tutti gli organi che mirano a prevenire e contrastare le attività di queste.

Se diviene globale l'orizzonte delle opportunità, lo diventano anche le sfide alla convivenza civile; infatti, la nuova infrastruttura comunicativa, la capacità tecnologica di dominio della distanza e l'elevato grado di permeabilità dei confini politico-statali ai flussi trans-nazionali, servono l'economia illegale altrettanto bene di quanto servano l'economia legale. È proprio questa una delle dimensioni sommerse dell'interdipendenza e della globalizzazione.

Al fine di sfruttare pienamente tutte le opportunità create dalla globalizzazione, anche i gruppi criminali transnazionali hanno manifestato la necessità di una maggiore efficienza e flessibilità organizzativa. Dalle ultime operazioni di polizia internazionale si evince che i gruppi criminali tradizionali sono in grado di legarsi, secondo le esigenze del momento, a diversi soggetti dell'economia convenziona-

⁵⁴ artt. 2, 3, 5 e 6 della Convenzione contro la criminalità organizzata transnazionale.

le o ad altri gruppi criminali, al fine di formare alleanze estemporanee in grado di meglio rispondere a particolari esigenze del mercato.

Infatti, accanto alle attività illecite tradizionali - droga, racket, sequestri, gioco d'azzardo, sfruttamento della prostituzione, contrabbando, contraffazione, frode fiscale e sottrazione di fondi pubblici - la globalizzazione ha favorito l'accesso da parte delle organizzazioni criminali a nuovi *business*: traffico di manodopera clandestina, pirateria informatica, traffici d'oggetti d'arte e d'antiquariato, traffici d'armi, di scorie tossiche e di prodotti nucleari⁵⁵.

L'incidenza dell'economia sommersa sullo scenario macroeconomico globale è dimostrata dal fatto che il prodotto mondiale lordo delle attività criminali supera ampiamente i 1.000 miliardi di dollari annui, una cifra pari al 20% del commercio mondiale: nessun settore d'attività raggiunge cifre simili. Le organizzazioni criminali multinazionali, fedeli seguaci del mercato e della globalizzazione, di cui conoscono perfettamente il funzionamento, per raggiungere questo risultato vanno a caccia dei più elevati tassi di profitto: *hedge funds* e speculazioni finanziarie, mercati emergenti, immobiliare e nuove tecnologie.

L'espansione economica degli anni Novanta è dovuta prevalentemente a quest'intreccio d'interessi tra criminalità organizzata e criminalità finanziaria⁵⁶.

Alla luce di quanto è emerso, possiamo affermare che il processo di globalizzazione ha esteso le opportunità non solo per le imprese legali ma anche per la criminalità transnazionale, fornendole mezzi sempre più sofisticati, potenti ed efficienti. Il processo di globalizzazione ha inoltre contribuito a sfumare i confini tra criminalità economica e criminalità organizzata che tendono progressivamente a sovrapporsi.

6.2. Il processo di espansione della criminalità organizzata nel mondo

Mafia, Camorra e 'Ndrangheta non sono solo un problema del Bel Paese, esse si sono internazionalizzate colonizzando tutto il globo, dal Sud America all'Australia. Basti pensare alle catene di ristoranti all'estero, all'eco-mafia, al controllo delle merci contraffatte provenienti dai Paesi emergenti, in particolar modo dalla Cina. Oggi la criminalità organizzata non conosce confini: solo 'Ndrangheta e Cosa Nostra producono un fatturato annuo che va dai 120 ai 180 miliardi di euro,

⁵⁵ Becucci S., Massari M., *Globalizzazione e criminalità*, Laterza, Roma e Bari, 2003.

⁵⁶ Il termine criminalità economica include una serie di reati che violano il codice penale e le norme civili che regolano le relazioni economiche e finanziarie fra i soggetti (le persone fisiche e giuridiche) e i relativi diritti, incluso il diritto alla proprietà, quella finanziaria, invece, si riferisce a reati legati alla movimentazione di capitali.

un giro di affari superiore alla somma del Pil di tre stati europei messi insieme, Croazia, Estonia e Slovenia.

La “*McMafia*”, così definita dalla autorevole giornalista della BBC Misha Glenny, crea, attraverso le reti criminali, in maniera più o meno visibile, la moderna comunità globalizzata: dalla Russia post comunista, passando da Balcani, India, Dubai, Sudamerica, Giappone, fino all'inevitabile nuova frontiera, la Cina.

In realtà, la prima ad intuire le potenzialità dei processi di globalizzazione e di rivoluzionamento dei sistemi produttivi e distributivi, è stata la camorra, vera e propria avanguardia nello studio dei distretti industriali e nella pianificazione di “accordi internazionali” con le controparti cinesi. La criminalità organizzata è una diretta conseguenza della società capitalistica e la sua forma globalizzata non è altro che la conseguenza diretta dell'internazionalizzazione dei flussi di capitali e merci.

Mentre l'economia si liberava dei vincoli nazionali negli anni Ottanta, contemporaneamente si sviluppavano i rapporti criminali internazionali. Quelle organizzazioni che spesso erano state fino allora erroneamente catalogate come il frutto di retaggi culturali locali, diventavano fautori di nuovi rapporti economico-finanziari globali.

E' un dato storico il fatto che le famiglie mafiose italo-americane abbiano giocato un ruolo molto importante nel periodo del boom economico statunitense degli anni Quaranta e Cinquanta: basti ricordare Las Vegas fondata dai due gangster ebrei Bugsy Siegel e Meyer Lansky in società con Lucky Luciano e le famiglie della mafia italo-americana, oppure del ruolo delle stesse organizzazioni malavitose nei sindacati di autotrasportatori e portuali e di conseguenza sul commercio degli Stati Uniti all'interno e all'esterno.

6.3. Le risposte istituzionali

È possibile governare la globalizzazione?

L'ONU ha affrontato tale problema e nel corso degli anni Novanta si è formata una *Commission on global governance*, formata da ventotto membri appartenenti a ventisei paesi. La *global governance* dovrebbe configurarsi come un insieme di regole, introdotte attraverso accordi bilaterali e multilaterali, per controllare i flussi economici mondiali⁵⁷. I soggetti dovrebbero essere i governi, le istituzioni intergovernative, i movimenti di cittadini, le corporazioni transnazionali, le università, i mass media.

⁵⁷ Gallino L., *Globalizzazione e disuguaglianze*, La Terza, Roma e Bari, 2000.

La Commissione ha proposto l'istituzione di un consiglio per la sicurezza economica che dovrebbe avere i seguenti compiti: monitorare lo stato dell'economia mondiale, elaborare politiche strategiche al fine di promuovere uno sviluppo stabile, assicurare la coerenza nell'azione delle organizzazioni internazionali e una leadership politica. Il progetto è rimasto tuttavia sulla carta e non ha avuto un risvolto concreto per la mancata collaborazione tra ONU, FMI, BM ed OMC.

Sul piano delle politiche anticrimine le Nazioni Unite hanno cercato di avere un loro ruolo cominciando a porsi il problema degli sviluppi internazionali della criminalità organizzata fin dal 1975 fino ad arrivare alla conferenza di Palermo del dicembre 2000 con la firma della convenzione sul crimine transnazionale.

Per la Convenzione un reato è di natura transnazionale se:

- è commesso in più di uno stato;
- se è commesso in un solo stato ma la sua preparazione, pianificazione, direzione o controllo ha luogo in un altro stato;
- se è commesso in un solo stato ma coinvolge un gruppo criminale che svolge attività criminali in più di uno stato,
- è commesso in uno stato ma ha effetti sostanziali in un altro stato (art. 3).

La Convenzione mira a introdurre negli ordinamenti dei paesi firmatari una figura di reato che richiama l'associazione a delinquere di tipo mafioso della legislazione italiana (art. 5), norme contro il riciclaggio (artt. 6-7), contro la corruzione (artt. 8-9), per la confisca dei beni derivanti da attività illecita (artt. 12-14), disponendo che gli Stati non possono opporre il segreto bancario (art. 12), per l'assistenza giudiziaria reciproca (art. 18) e per l'assistenza alle vittime (art. 25). Due protocolli aggiuntivi riguardano la tratta di persone, in particolare di donne e bambini, e il traffico di migranti. La firma di un terzo protocollo contro la produzione illecita e il traffico di armi da fuoco è stata rimandata.

La Convenzione rappresenta il tentativo di creare un diritto penale internazionale a partire dal tema dell'internazionalizzazione del crimine organizzato ma a parte l'affidabilità di vari Stati firmatari, direttamente o indirettamente coinvolti in attività criminali, non può affrontare il problema della eziologia del crimine. L'art. 30 prevede misure imprecise tendenti all'attuazione ottimale della Convenzione per mezzo della cooperazione internazionale e parla di "sforzi concreti" degli Stati-parti "per accrescere la loro cooperazione a vari livelli con i paesi in via di sviluppo, in modo da rafforzare la capacità di questi ultimi di prevenire e di combattere la criminalità organizzata transnazionale", disponendo che gli Stati versino dei contributi volontari.

Conclusioni

La criminalità organizzata non rappresenta una semplice patologia contrastabile con semplici rimedi, ma rappresenta il manifestarsi violento di una crisi strutturale di sistema.

Individuare nel modello mafioso/camorristico un modello di capitalismo, che sembra emergere come vincente a livello mondiale, significa riconsiderare anche il modello del capitalismo globale col quale bisogna confrontarsi fino in fondo a partire proprio dalle conseguenze sociali ed economiche della globalizzazione.

Si può concludere affermando che la globalizzazione sia cresciuta a ritmi più sostenuti rispetto alla capacità umana di gestirla, lasciando così dei vuoti normativi. Proprio in questa zona grigia priva di regolamentazione sono venute a svilupparsi le enormi opportunità per la criminalità organizzata.

Tuttavia, qualora si volesse realmente contrastare il crimine organizzato transnazionale, risulterebbe dunque necessario creare un sistema normativo condiviso a livello internazionale che detti, regole certe per tutti gli aspetti analizzati.

“La mafia non è affatto invincibile; è un fatto umano e come tutti i fatti umani ha un inizio e avrà anche una fine. Piuttosto, bisogna rendersi conto che è un fenomeno terribilmente serio e molto grave; e che si può vincere non pretendendo l'eroismo da inermi cittadini, ma impegnando in questa battaglia tutte le forze migliori delle istituzioni.” (Giovanni Falcone)

Capitolo 7.

Lo Shipping

Emilio Erbetta - Immacolata Liccardo - Francesco Romano -

Salvatore Romano - Sabino Scolamiero

7.1. L'impatto della globalizzazione sul mercato dello *shipping*

Tra le molteplici sfaccettature che è possibile individuare in un fenomeno così complesso e articolato come la globalizzazione dei mercati, ciò che ha inciso maggiormente sull'evoluzione delle caratteristiche dello *shipping* è rintracciabile nella progressiva scomparsa delle autosufficienze produttive nazionali e addirittura continentali.

Si è passati da un commercio internazionale intra-industriale tra paesi sviluppati e in via di sviluppo, espressione del fabbisogno di ciascun paese di integrare le produzioni nazionali con varianti di prodotto importate, ad un processo di decomposizione dei cicli produttivi a livello mondiale. Ciò ha determinato continue variazioni nell'origine – destinazione e nelle merceologie degli scambi commerciali, consentendo al commercio mondiale di assumere sempre più caratteri di massa su molte direttrici.

Da un lato la crescita della domanda di beni e servizi su scala globale, la ricerca di economie localizzate in paesi dove il costo del lavoro e delle materie prime hanno rappresentato un'enorme opportunità per l'industria del trasporto; dall'altro lato sono mutati i confini del settore e le strategie delle imprese operanti nel settore. Il trasporto di sempre maggiori quantità di merci concentrate per grandi direttrici di traffico, in particolare quelle intercontinentali, ha consentito agli operatori di conseguire sensibili riduzioni di costi operativi (sia di puro trasporto, sia delle operazioni terminali) facendo diminuire di conseguenza il costo unitario per unità di traffico trasportata.

Il commercio mondiale pertanto è diventato oggetto di potenziali economie di scala, attorno a cui si sono organizzati grandi gruppi di dimensione mondiale e con un orizzonte strategico globale. Tale fenomeno si è verificato soprattutto nelle modalità, come la marittima containerizzata, in cui si producono servizi di trasporto a rendimenti crescenti rispetto alle quantità trasportate.

Il trasporto marittimo che da sempre ha rappresentato il supporto indispensabile affinché potessero avvenire scambi commerciali tra paesi anche molto lontani, per le merci rimane il principale e più economico modo di trasporto. La navigazione transoceanica che fino all'inizio del XX secolo era alquanto discontinua a

seconda delle esigenze del traffico per determinate tipologie di beni, è andata negli anni così intensificandosi nelle quantità e nel numero di collegamenti tanto da costituire attualmente una rete fittissima di servizi, molti dei quali di linea. Il trasporto marittimo, oggi, produce circa 25000 miliardi di ton-km all'anno rispetto alle circa 7000 della ferrovia ed alle circa 3000 della strada. Per cui, si trasportano via mare circa il 70% dell'intero trasporto merci.

L'esigenza di conseguire la dimensione finanziaria necessaria per competere in un mercato globale, in cui investimenti crescenti e la ricerca esasperata di economie di scala sono fattori strategici di successo, ha spinto gli operatori transoceanici ad adottare strategie di sviluppo dimensionale, che vanno dalle tradizionali forme di crescita esterna ad accordi di collaborazione ed alleanza di natura varia, una serie di accordi tecnico-commerciali i cui obiettivi sono la condivisione dei rischi e stabilizzare la concorrenza pur estendendo la copertura geografica. Nel sistema delle alleanze, la condivisione e gli scambi di spazi (*slot*) permettono di migliorare i tassi di riempimento delle navi e la ripartizione degli scali tra i partner accresce l'estensione delle loro reti.

La cooperazione tra compagnie marittime assume diverse forme e risponde a tre obiettivi strettamente connessi:

- La stabilizzazione concorrenziale: assicurare il mercato;
- L'aumento dell'attività: accrescere le proprie reti;
- La gestione condivisa: distribuire i rischi.

Le più frequenti forme di cooperazione che si presentano sono le *conference*, i *consorzi* e le *alleanze*. Queste tre forme di base corrispondono a problematiche precise con le quali si confrontano le compagnie.

Una *conference* è un accordo tra compagnie che, al fine di stabilizzare i prezzi, opera su una determinata fascia di rotte all'interno della quale stabilisce le tariffe dei trasporti a seconda della congiuntura generale, della merce portata, delle aree geografiche servite; stabilisce i porti su cui fare scalo, decide quali soggetti possono operare su tale rotta e così via. Una conference può essere definita un "cartello": un centro di potere economico che difficilmente può essere controllato dagli stati. Ma si tratta di indirizzi tariffari più che di veri e propri prezzi regolati, anche perché molti fattori tendono ad indebolire il sistema di tariffe "conferenziate", primo tra tutti la presenza di operatori indipendenti (*outsider*) in particolare sulle rotte asiatiche.

Chi decide di fare concorrenza a degli operatori di linea che operano in una conference, generalmente lo fa praticando tariffe più basse; tuttavia, l'associazione di armatori, grazie alla sua importanza, può difendersi anche impedendo l'accesso al porto delle navi dell'*outsider* concorrente.

Allo scopo di conseguire le necessarie economie di scala, le principali shipping lines hanno ricercato diverse forme di concentrazione e cooperazione commerciale: *le grandi Alleanze e i consorzi*. Il fine di queste forme associative è la cooperazione allo scopo di razionalizzare la propria attività attraverso collaborazioni tecniche, organizzative e commerciali, ma non nella fissazione dei prezzi (noli).

Una generale tendenza verificata nel corso degli anni '90 e riscontrabile anche nei primi anni dello scorso decennio al gigantismo navale, nella costante ricerca di riduzioni del costo unitario di trasporto, ha fatto assistere all'entrata in esercizio di nuove navi portacontainer di dimensioni sempre maggiori, che, a causa delle loro elevate dimensioni, creano un *surplus* di stiva disponibile, difficilmente riasorbibile nel breve periodo.

Tutto ciò determina un forte calo dei noli, che induce le principali società di navigazione del settore a procedere ad alleanze ed aggregazioni, tali da consentire un più facile raggiungimento di economie di scala ed un aumento dell'efficienza complessiva dei servizi resi alla clientela. I consorzi e le alleanze consentono ai vettori di condividere i costi della creazione e del mantenimento di un servizio regolare affidabile, riducendo il rischio finanziario di ciascun partecipante ed incentivando lo sviluppo di nuovi servizi.

Nelle Alleanze le compagnie costruiscono insieme la rete di servizi, laddove ogni operatore ha una specifica capacità. D'altronde, per ottimizzarne l'utilizzo possono usare spazi inutilizzati delle navi appartenenti ad altre compagnie. Di fondo, sono quindi degli accordi per sfruttare al meglio la capacità complessiva delle navi, mentre le tariffe rimangono indipendenti. Queste forme di collaborazione tra armatori, suddivise tra "*slot charter agreement*" (accordo operativo finalizzato alla suddivisione e allo scambio di spazi-nave) e "*bottom line joint service*" (accordo che prevede la ripartizione, in base a quote precostituite, del risultato economico del viaggio in nave), hanno in un certo senso "svilito" il ruolo fondamentale delle conferenze.

Oltre al maggior sfruttamento della capacità complessiva e quindi alla riduzione dei costi, le Alleanze consentono di conseguire una serie di vantaggi come la maggior frequenza di servizi e la copertura di più vaste aree geografiche, pur mantenendo il controllo indipendente dei prezzi e della qualità dei servizi.

Con caratteristiche simili alle Alleanze si ritrovano i cosiddetti Consorzi, accordi temporanei per raggiungere obiettivi comuni attraverso la razionalizzazione delle risorse impiegate.

L'elemento che distingue i consorzi dagli accordi di cooperazione precedentemente elencati, è legato al coinvolgimento simultaneo dei fattori della produzione del servizio trasportistico e cioè capitale e mezzi di produzione.

Il livello d'integrazione tra le compagnie è più o meno spinto a seconda della maggiore o minore gestione comune delle risorse.

In definitiva, le compagnie consorziate governano in comune un servizio di trasporto di linea, noleggiando insieme le navi necessarie per effettuarlo e partecipando a ricavi e perdite conseguiti a seconda delle quote possedute .

Pertanto l'accordo consortile è finalizzato al raggiungimento di un obiettivo preciso per il quale i singoli componenti si adoperano congiuntamente e, come tale, esso supera il semplice accordo conferenziale di limitazione della concorrenza del trasporto marittimo in una data area geografica.

Se è vero che lo shipping è per sua natura un settore globale ed una delle forze motrici della globalizzazione, è ormai palese che questa caratteristica si è estesa anche all'attività portuale.

Molti porti sono controllati da organizzazioni con sedi in Cina, Germania, Singapore, Dubai. Esse sono multinazionali che impiegano tecnologie avanzate e che portano un livellamento degli standard di servizio e delle pratiche organizzative in qualunque parte del globo. Nascono nuovi terminal in aree geografiche impensabili solo pochi anni fa. Guardando al Mediterraneo, l'area maggiormente interessata da nuovi investimenti, è l'Africa sulla linea fra Suez e Gibilterra.

In tal senso, si assiste al fenomeno del *project financing*. Questa modalità coinvolge istituzioni finanziarie private e organismi internazionali come la Banca Mondiale, la quale, per esempio fornisce i capitali o le garanzie bancarie al soggetto richiedente. A fronte di concessioni pluriennali ed uno sconto sui canoni le multinazionali si sono impegnate a sostenere una parte dei costi per costruire l'infrastruttura portuale. Ma ci sono anche casi, la Gran Bretagna è quello più famoso, dove la multinazionale diviene proprietaria dell'infrastruttura portuale.

Da parte loro le stesse compagnie di navigazione, in passato clienti dei porti, hanno cominciato ad investire in terminal portuali: quando il porto e la compagnia marittima fanno parte dello stesso gruppo c'è una perfetta integrazione tra le due fasi principali del ciclo, con risparmio di tempi e di costi.

I containers, con la ripresa che molti porti registrano nel primo semestre di quest'anno, continueranno ad essere protagonisti dello shipping? Come evidenzia Sergio Bologna nel suo volume sulla Multinazionali del mare gli investimenti puntano alle navi multipurpose che possono trasportare prodotti di ogni genere, compresi container, stivati su ponti diversi, oppure sulle navi per il trasporto di pesi eccezionali, le cosiddette heavy lift autoaffondanti. Dal punto di vista del mercato della logistica si dice che questo è il segmento del project cargo, molto remunerativo.

Anche nei porti si assiste ad una diversificazione: si è investito in terminal specializzati nelle rinfuse o nel cargo tradizionale o nella filiera della carta o dell'agroalimentare. Quindi la finanza abbandona i container e si orienta verso il general cargo cosiddetto "tradizionale", che nel frattempo ha avuto uno straordinario sviluppo d'innovazione tecnologica.

Qual è la tendenza in Italia? I porti italiani rimangono ancorati ai traffici containers e quindi progettano mega terminal con il rischio che l'offerta sia superiore alla domanda. Cosa accade nella relazione fra Europa e Far East? La Cina ha cambiato il suo modello di sviluppo, non più export oriented ma tutto concentrato sullo stimolo della domanda interna.

Quindi il mercato del container sulle rotte Est-Ovest è destinato a restare stagnante per alcuni anni a venire, Drewry valuta che nel Sud Europa solo nel 2013 si raggiungeranno di nuovo i volumi del 2008, per crescere poi a tassi molto meno elevati che nel periodo 2002-2007.

Quali sono quindi le prospettive positive dei traffici? Secondo quelle degli analisti saranno quelle generate dalla domanda dei Paesi dell'Asia (India in primo luogo), dell'America Latina (Brasile soprattutto) e dell'Africa, una domanda non tanto di beni di consumo ma soprattutto di beni d'investimento nell'ingegneria civile, nella ricerca di fonti energetiche, nell'impiantistica, tutte merci che vengono trasportate su navi multipurpose o heavy lift su rotte Nord-Sud.

7.2. La globalizzazione nel turismo

7.2.1. La storia del mercato crocieristico

Il trasporto passeggeri via mare è uno dei più antichi metodi di mobilità dell'uomo, fin da quando questo ha imparato l'arte della navigazione. Lo scopo principale era, ed è ancora oggi, quello di collegare i paesi dell'intero globo attraverso il mare e perciò questo si può ritenere il primo atto di globalizzazione nella storia dell'umanità.

Solo con il XVIII secolo alcune classi sociali pensarono di unire il trasporto al semplice diporto, sempre attraverso l'utilizzo del mezzo nautico misto (merci-passeggeri). Nel secolo successivo nacque invece, sempre per le classi abbienti, un'imbarcazione più piccola adibita al solo trasporto passeggeri per diporto, vale a dire il panfilo. Di conseguenza si parlò per la prima volta di crociera intesa come un viaggio effettuato a puro scopo di divertimento e turismo.

Con la scoperta di nuovi mondi, e lo sviluppo degli stessi, si assistette gradualmente allo spostamento di sempre maggiori gruppi di persone dall'Europa

verso le nuove terre. In particolare la crescita economica, le grandi ricchezze e gli spazi enormi del continente americano, furono attrazione per masse di diseredati e poveri che nel XIX secolo presero la cosiddetta "via delle Americhe".

In questa situazione, il mezzo nautico per il trasporto di persone crebbe sia nel numero degli scafi sia nella loro grandezza, originando, tra l'altro, quei fenomeni di gigantismo delle navi soprattutto per quelle che attraversavano l'atlantico (da qui la dizione transatlantici).

A bordo di queste navi aumentarono anche le esigenze dei trasportati, ricordiamo che il viaggio per mare era sempre di lunghezza elevata (svariate settimane per l'America), e con queste si rese necessaria una diversificazione che, nella società dell'ottocento e della prima metà del novecento, corrispondeva alle classi sociali, cercando di ricreare, a bordo, privilegi e trattamenti esistenti nel comune vivere quotidiano.

Questo originò equipaggi sempre più numerosi e composti di svariate qualifiche che sconfinavano da quelle nautiche a quelle tipiche delle strutture alberghiere.

Negli anni sessanta andò a terminare il fenomeno di massa dell'emigrazione e, nello stesso tempo, si sviluppò sempre più il trasporto aereo. In seguito a ciò il trasporto passeggeri di massa attraversò una crisi profonda che sboccò nella ricerca di un nuovo utilizzo del mezzo nautico.

Il crescere del benessere sociale fece intravedere la possibilità di creare una vacanza di tipo crocieristico, non per pochi possessori di barche private, ma per numeri sempre più elevati di persone, fino ad arrivare all'attuale turismo di massa, dove la formula del villaggio turistico si è trasferita direttamente in quella della crociera tradizionale.

Gli anni Ottanta, per lo più negli Stati Uniti e segnatamente per le crociere nei Caraibi e Bahamas, e gli anni Novanta, con un allargamento al Mediterraneo ed ad altre macroaree, hanno segnato uno sviluppo esponenziale, continuo e dunque strutturale e non congiunturale del mercato crocieristico.

Per quanto ancora oggi, con i suoi circa dodici milioni di clienti l'anno, rappresenta una quota minore del movimento turistico mondiale, la produzione crocieristica si è imposta all'attenzione di operatori, investitori, amministratori pubblici e clienti – e comunque di un variegato elenco di *stakeholder* – proprio per l'elevato dinamismo, le reali positive prospettive che tutti le attribuiscono e per i tassi di crescita di elevata portata che ha registrato nell'ultimo decennio.

Crescita del mercato crocieristico mondiale: passeggeri 1970-2015.	
Anno	Passeggeri
1970	500.000
1980	1.400.000
1990	4.495.000
2000	9.768.000
2004	13.378.000
2005	14.400.000
2010*	18.841.000
2015*	24.924.000

Fonte: CLIA 2006, Peisley 2003. * Valori stimati dal 2010 al 2015.

7.2.2. Alleanze e McDonaldizzazione

Numerosi contributi hanno inteso indagare le specificità dell'articolato scenario mondiale della produzione crocieristica, nell'ottica di individuare gli aspetti più significativi che possono influenzare e, per certi versi, condizionare le scelte strategiche degli attori a diverso titolo coinvolti.

Le ragioni sottostanti a tale maggior interesse sono molteplici. In primo luogo, emerge lo sviluppo inarrestabile del settore crocieristico che, seppur relativamente giovane, sta diventando un comparto che attrae ingenti investimenti e coinvolge una molteplicità di attori strategicamente ed operativamente interdipendenti (investitori, organizzazioni pubbliche e private), che sono impegnati nella individuazione di nuovi percorsi, di nuove configurazioni produttive e di nuovi rapporti di collaborazione al fine di giungere alla progettazione ed alla realizzazione di proposte di offerta sempre più innovative nel rispetto dei criteri di efficacia, efficienza e redditività. In secondo luogo, si registra una crescita tendenziale della domanda che si caratterizza sempre più per il grado di varietà e di variabilità delle proprie preferenze non solo sotto il profilo funzionale, ma soprattutto dal punto di vista ricreativo, emozionale ed esperienziale. In terzo luogo, il business crocieristico ha un significativo impatto economico sui porti d'imbarco e di sbarco poi-

ché genera flussi di domanda adeguati per garantire uno sviluppo equilibrato e sostenibile, contribuendo in tal modo alla creazione di nuove opportunità per l'intero territorio del quale il porto rappresenta un possibile accesso.

A seguito della crescita tendenziale e costante della domanda crocieristica, unita ai bruschi cambiamenti tecnologici, alla globalizzazione dei mercati e ad una concorrenza spietata, si è venuto a creare un contesto caratterizzato da un'elevata incertezza, in cui la dinamica competitiva tende a trasformarsi velocemente, seguendo modalità di non semplice previsione e valutazione preventiva.

Le alleanze, in questo particolare contesto ipercompetitivo, consentono "alle imprese di acquisire quelle conoscenze di ordine tecnologico, produttivo, commerciale, manageriale e finanziario, indispensabili per competere nell'ambiente in rapida evoluzione"⁵⁸ e sono generate dalla globalizzazione dei mercati e della concorrenza e, infine, dall'allargamento dei confini settoriali.

Sono i mercati senza confini, caratterizzati da fenomeni di internazionalizzazione e globalizzazione, a richiedere strategie aziendali innovative, in grado di migliorare e/o accrescere l'efficacia e l'efficienza dell'operatività di gestione, per riuscire a sopravvivere in un clima di ipercompetitività.

La globalizzazione dei mercati, può incidere sullo sviluppo di alleanze internazionali e, anche, locali, ovvero tra imprese dello stesso territorio che, per competere con realtà più grandi, decidono di accordarsi, in modo da entrare più velocemente nei mercati e acquisire una struttura dimensionale adeguata, in grado di competere sui mercati internazionali. La scelta della collaborazione strategica avviene, quindi, un modo per competere sul mercato.

Un principio secondo cui opera la globalizzazione è stato indicato dal sociologo americano George Ritzer con il termine *McDonaldization*, un metodo razionale fondato sulla standardizzazione, trasferibile dalla logica gestionale dei fast food americani nei vari settori della società:

[...] McDonaldization is the process by which the principles of the fast food restaurant are coming to dominate more and more sectors of American society as well as the rest of the world.

Questo processo, che agisce non solo nella ristorazione, ma anche nell'educazione, nella politica e nell'economia, nasce come estensione delle teorie di Max Weber (1864-1920) sulla razionalizzazione e la burocratizzazione elaborate all'epoca del taylorismo e del fordismo.

⁵⁸ Vicari S., *Nuove dimensioni della concorrenza*, EGEA, 1989, p. 90.

Il filosofo tedesco individua quattro principi peculiari che costituiscono il paradigma della razionalizzazione: efficienza, prevedibilità, calcolabilità e controllo.

Il primo principio è l'efficienza, ovvero l'abilità di raggiungere il risultato più vantaggioso possibile in relazione ad un determinato fine, causando il minor dispendio di tempo e denaro. La parcellizzazione delle mansioni all'interno di un fast food consente di svolgere il lavoro in modo efficace: il cliente ottiene il cibo che ha richiesto velocemente.

La prevedibilità implica la garanzia della distribuzione di beni e servizi identici da un luogo all'altro. Ogni reparto, ufficio, sezione del sistema conosce bene le proprie responsabilità; allo stesso modo ogni impiegato sa con precisione i compiti degli altri.

La razionalizzazione e quindi, anche la McDonaldizzazione si fondano sulla preferenza della quantità rispetto alla qualità. Nel modello proposto dal fast food il cliente richiede cibo conveniente; nulla importa invece se i materiali o la cura riposta nella produzione sono qualitativamente scadenti. Agli impiegati è richiesto unicamente di portare a termine il compito loro assegnato. Tale principio risponde al nome di *calcolabilità*.

Infine, in un organigramma "*McDonaldizzato*", la burocratizzazione genera controllo sugli individui attraverso la progressiva sostituzione dei rapporti umani con una "*nonhuman technology*"; gli esseri umani sono ridotti ad automi o, addirittura, sostituiti con le macchine diminuendo le relazioni interpersonali e la fiducia che si instaura con la conoscenza dell'altro.

E' evidente che, paradossalmente, la razionalizzazione a lungo termine comporta una "*irrationality of rationalization*" perché manca qualsiasi forma di interazione profonda tra persone, in nome di assiomi stabiliti da un'entità superiore, astratta ed impalpabile.

La teoria di Weber è tradotta con l'espressione "ritzeriana" *McDonaldization* per descrivere l'evoluzione di un *modus operandi* caratteristico del periodo compreso tra XIX e XX secolo che, in epoca odierna, ha un sommo, ma non unico, esempio nella famosa catena americana di ristorazione. L'articolazione tracciata da Weber e Ritzer rinchiude l'uomo in una "*iron cage*", lo riduce ad un ingranaggio inerme all'interno della macchina produttiva. Essa sovrasta e disciplina molti aspetti della società in relazione ad un unico fine: il profitto. La scuola, la politica, le istituzioni, persino il divertimento obbediscono alla razionalizzazione. Benché il divertimento sia considerato una via di fuga dalla burocratizzazione della vita quotidiana, in alcuni casi esso soccombe, infatti, alle logiche della razionalità formale e della spersonalizzazione: chi desidera affrontare un viaggio in un posto lontano come i Carabi, trascorrendo le proprie vacanze su una nave da crociera Club Med o in un villaggio turistico, non conoscerà nulla di nuovo e caratteristico

del luogo che ha scelto di visitare. Ne avrà, invece, una visione distorta quanto rassicurante, filtrata da attività programmate comprese nel pacchetto di opzioni acquistate.

7.2.3. Gli equipaggi

Numerosi e di tante etnie sono ormai gli equipaggi che compongono lo staff di una nave da crociera. Coperta, macchina e camera: settori tradizionali della nave sono affiancati da numerosissime qualifiche da albergo o villaggio turistico. Questi equipaggi sono veramente simbolo di una globalizzazione del lavoro perché costituiti da razze e nazioni diverse poste fianco a fianco e con cultura, lingua, religione, usi alimentari e abitudini diverse. Si può capire perciò quanti e quali sono i problemi di convivenza, comprensione e armonia che genera il lavoro marittimo.

Mediamente su una nave che trasporta circa mille passeggeri l'equipaggio si aggira attorno alle seicento unità di cui almeno la metà proveniente da paesi del terzo mondo. In genere le etnie del terzo mondo svolgono i compiti più umili, ma c'è da segnalare che alcuni paesi hanno ultimamente creato professionalità che permettono ai loro lavoratori di svolgere anche ruoli tradizionalmente appannaggio dei marittimi dei paesi industrializzati. Un esempio sono le Filippine che hanno creato scuole professionali per lavoratori marittimi di qualità spesso superiore a quelle europee. E' in atto perciò anche all'interno del lavoro marittimo una trasformazione dei ruoli e delle divisioni storiche tra paesi ricchi e poveri.

Il caso Costa Crociere

Nel Luglio 2006, la compagnia crocieristica italiana numero uno in Europa ha iniziato delle operazioni in Cina, offrendo crociere dal Porto di Shanghai. Due anni dopo, in occasione della centesima crociera di Costa Allegra, ha inaugurato un terminal crociere nello stesso porto. A partire dall'Aprile 2009, incoraggiata dall'andamento positivo delle proprie crociere e fiduciosa nello sviluppo del mercato, Costa Crociere ha posizionato in Cina e in Asia un'altra nave, Costa Classica, che si è affiancata a Costa Allegra. Con l'arrivo di Costa Romantica la compagnia italiana ha rafforzato ulteriormente la sua offerta in Cina. Nel corso del 2010 il numero di asiatici che hanno scelto di fare una vacanza a bordo delle navi Costa è cresciuto, a conferma dell'apprezzamento del prodotto. A testimonianza del successo ottenuto, sono numerosi i premi che la compagnia ha ricevuto negli ultimi 4 anni.

Capitolo 8.

La globalizzazione in una scatola

Carlo Maria Forte - Fabiana Joudioux - Giorgia Riccardi -

Giulia Ricciardi - Guido Luigi de Gregorio

8.1. La rivoluzione del container

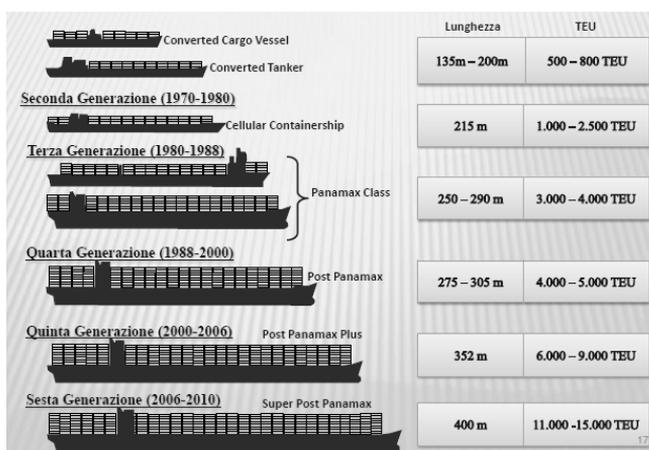
Il 26 Aprile 1956 una gru imbarcò su una vecchia petroliera attraccata al porto di Newark, nel New Jersey, 58 cassoni di autocarro in alluminio. Cinque giorni dopo, la Ideal-X di Malcom McLean attraccò a Houston, dove altrettanti camion aspettavano di prendere in carico i cassoni per portarli a destinazione.

Oggi, a distanza di decenni, mentre tir enormi dominano le autostrade e i treni sfrecciano carichi di container, è difficile rendersi conto di quanto questi scatoloni abbiano cambiato la faccia del pianeta. Prima dell'avvento del container il trasporto di certe merci era eccessivamente costoso e, nella maggior parte dei casi, non era conveniente effettuare spedizioni da una parte all'altra dello stesso paese, ancora di più nel resto del mondo. L'importanza del container risiede nel modo in cui esso è utilizzato, abbattendo i costi di spedizione ha cambiato l'aspetto dell'economia mondiale: nasce la globalizzazione dei mercati. Il container è ciò che ha consentito una forte industrializzazione dei cicli di trasporto, in conseguenza di incrementi di volumi e distanze. La standardizzazione delle dimensioni e delle forme ha contribuito a tale sviluppo. La ISO, infatti, definendo le dimensioni dei container da 20 e da 40 piedi, ha consentito parallelamente lo sviluppo delle unità di movimentazione, sollevamento e trasporto; l'unificazione in tutto il mondo delle modalità di movimentazione ha consentito di abbattere i costi e velocizzare le operazioni di carico/scarico. L'utilizzo di unità di carico standard a livello mondiale è stata forse la principale innovazione che ha dato l'input ai cambiamenti radicali di ordine tecnico, economico ed organizzativo – gestionale che hanno investito il settore del trasporto merci. Nel settore marittimo, un'operazione terminale di movimentazione di un container richiede circa venticinque volte meno lavoro dell'equivalente carico trasportato alla rinfusa, inoltre, la possibilità di trasferimento del carico direttamente trasportabile da vari modi di trasporto in modo relativamente semplice e non particolarmente costoso, specialmente in termini temporali, ne ha determinato il successo incontrastato facendo emergere il reale potenziale di innovazione dei processi di trasporto.

Il container, originariamente concepito e poi largamente utilizzato per trasporti terrestri, è diventato lo strumento standard di connessione fra trasporto marittimo e terrestre. La necessità di trasportare volumi sempre maggiori di merci, dalla li-

beralizzazione del commercio dei beni e accentuata dall'istituzione di mercati comuni (Unione Europea, WTO2, ecc...), unitamente alla notevole incidenza di costi fissi che caratterizza il trasporto marittimo, ha fatto sì che la ricerca di competitività si sia sempre più spostata verso l'obiettivo di contenere al massimo il costo unitario medio per unità trasportata. Il volume di traffico determina il successo del trasporto via container, più container attraversano i porti o viaggiano su navi o treni, minore è il costo di trasporto unitario per ciascuno di essi. Luoghi con meno richieste o infrastrutture più povere si trovano ad affrontare costi di trasporto più alti e risultano poco attraenti per il mercato globale. Uno degli strumenti di cui le compagnie si sono servite per conseguire quest'obiettivo è stato quello di adottare politiche dette di "massificazione", in virtù del fatto che il mercato globale potenziale è concentrato in un limitato numero di paesi. Le navi portacontainers sono il simbolo di questa duplice evoluzione dei mezzi navali: standardizzazione e gigantismo. In altre parole, la nascita del container e l'ottimizzazione del rapporto distanza/quantità, ha dato una forte spinta al fenomeno della globalizzazione, congiuntamente alle rotte che si sono andate a stabilire con le aperture delle barriere naturali, come il Canale di Panama e il Canale di Suez, per esempio.

Il tentativo di rispondere alla crescita della domanda di trasporto alimentata dalle evoluzioni del commercio internazionale, ha fatto sì che le compagnie di trasporto di linea abbiano intrapreso programmi di continua espansione della flotta e di accrescimento della capacità di trasporto e della specializzazione delle navi, allo scopo di allineare un numero sufficiente di portacontainers su una data direttrice di traffico. Si pensi, infatti, alla rapida evoluzione delle dimensioni delle navi e il numero di TEU (Twenty feet Equivalent Unit, il container da venti piedi che è l'unità di misura del traffico) sempre crescente; di seguito è riportato il trend di crescita delle porta contenitori, dalla loro nascita, fino al giorno d'oggi:



Il traffico dei container è diventato il termometro della globalizzazione e della internazionalizzazione dei flussi logistici, anche se, i traffici di rinfuse solide e di general cargo sono parte ancora rilevante dei flussi globali di merce. Dal 1990 al 2007, il volume dei contenitori movimentato nei porti è passato da 25 a 125 milioni di TEU. Ed è cambiato profondamente, per effetto dell'avvento dei container, il mercato del trasporto marittimo, attraverso un processo di concentrazione proprietaria di dimensioni radicali: oggi 15 compagnie controllano il 66% della flotta full container mondiale, pari al 77% della capacità offerta, se si considerano solo le navi con capacità superiore ai 1.000 TEU. Tra le prime cinque compagnie del mondo, quattro sono europee (Maersk, MSC, CMA-CGM ed Hapag Lloyd). I flussi di trasporto containerizzato pur assorbendo solo una quota di circa il 30% dei traffici marittimi, anche se in costante crescita, rappresentano il segmento più rilevante dal punto di vista della riorganizzazione delle attività portuali e degli operatori di trasporto, inducendo trasformazioni strutturali nell'industria dei trasporti marittimi di linea containerizzato.

Se è vero che il settore dello *shipping* è per sua natura un settore globale, anzi è una delle forze motrici della globalizzazione, questa caratteristica si è estesa anche all'attività portuale. Molti porti sono controllati da organizzazioni con sedi in Cina, Germania, Singapore, Dubai. Nascono nuovi terminal in aree geografiche impensabili solo pochi anni fa. Guardando al Mediterraneo l'area maggiormente interessata da nuovi investimenti è l'Africa Occidentale sulla linea fra Suez e Gibilterra.⁵⁹ Si assiste al fenomeno del *project financing*, che coinvolge quindi istituzioni finanziarie private e organismi internazionali, come la Banca Mondiale, che forniscono i capitali. A fronte di concessioni pluriennali le multinazionali si sono impegnate a sostenere una parte dei costi per costruire l'infrastruttura portuale, ma ci sono anche casi dove la multinazionale diviene proprietaria della stessa. Da parte loro le stesse compagnie di navigazione, in passato clienti dei porti, hanno cominciato ad investire in terminal portuali: quando il porto e la compagnia marittima fanno parte dello stesso gruppo c'è una perfetta integrazione tra le due fasi principali del ciclo, con risparmio di tempi e di costi. Inoltre, come gli esperti dicono, gli investimenti puntano alle navi *multipurpose* che possono trasportare prodotti di ogni genere, compresi container, stivati su ponti diversi e dal punto di vista del mercato della logistica, si dice che questo è il segmento del *project cargo* considerato molto remunerativo. Anche nei porti si assiste ad una diversificazione: si è investito in terminal specializzati nelle rinfuse o nel cargo tradizionale o nella filiera della carta o dell'agroalimentare, quindi nel general cargo che nel frattempo ha avuto uno straordinario sviluppo d'innovazione tecnologica. In parti-

59 Lupi P., "Shipping, porti e globalizzazione Il futuro? Porti diversi per traffici diversi. Dopo la crisi, nonostante la ripresa nel settore containers, si punta sul multipurpose", Porto&diporto", settembre 2010.

colare la tendenza dei porti italiani è quella di rimanere ancorati ai traffici containers e quindi progettare mega terminal con il rischio che l'offerta sia superiore alla domanda. In ambito internazionale, le prospettive positive dei traffici, potrebbero essere generate dalla domanda dei Paesi dell'Asia (Cina - India in primo luogo), dell'America Latina (Brasile soprattutto) e dell'Africa, una domanda non tanto di beni di consumo ma soprattutto di beni d'investimento nell'ingegneria civile, nella ricerca di fonti energetiche, nell'impiantistica, tutte merci che vengono trasportate su navi Multipurpose. Sono le importazioni dalla Cina a tirare il mercato; sebbene nella prima parte dell'anno era stata rilevata una ripresa dell'export, tanto che si parlava addirittura di carichi che restavano in banchina per mancanza di spazio sulle navi, di fatto il traffico è stato ridimensionato. Probabilmente ha inciso l'andamento dei cambi, con il dollaro debole rispetto all'euro. I segnali sono molto altalenanti, basterebbe un rafforzamento del dollaro per recuperare sull'export e se l'economia USA tornasse ai livelli pre-crisi la crescita delle esportazioni si stabilizzerebbe.

La Cina in questi anni non è stata però solamente la fabbrica del mondo. L'ambizione di Pechino è giocare un ruolo da protagonista anche nel mondo dello shipping e delle infrastrutture. Questo ha significato investimenti nelle flotte come Cosco e China Shipping, nei cantieri navali, nei terminal portuali, anche all'estero⁶⁰. Inoltre il metodo con il quale la Cina si riprende il mondo è identico a quello sperimentato, con successo, in Africa: investimenti in infrastrutture utili a facilitare la penetrazione di merci, aziende, risorse umane, istituzioni finanziarie. Il copione si ripete nei paesi dell'Est Europa, ma anche del Nord Africa e in America latina: si comprano porti, si partecipa agli appalti per autostrade, si aprono filiali di banche cinesi a sostegno delle stesse aziende cinesi presenti all'estero.

Per quanto riguarda la crescita economica dell'India, possiamo affermare che il maxi-piano di investimenti che questo paese ha varato per rendere più moderna la propria rete di infrastrutture è destinato a raddoppiare. Le infrastrutture sono il punto debole del Paese, con linee ferroviarie in gran parte non ancora elettrificate e difficoltà di connessione fra i porti e l'interno. Il premier Manmohan Singh ha sottolineato come l'impegno indiano stia crescendo in maniera esponenziale da un piano quinquennale all'altro. Il governo è però anche consapevole della difficoltà di mettere in pratica quanto previsto sulla carta.

La globalizzazione, le navi in grado di trasportare oltre 10 mila container, la concorrenza Suez - Panama e i sistemi logistici portuali sempre più efficaci, stanno modificando le tradizionali logiche del trasporto marittimo. Secondo le previsioni dell'Ocean Shipping Consultants Limited, nel periodo 2004/2015 la movimentazione container dovrebbe crescere:

60 L'avvisatore Marittimo, dicembre 2010.

- in Estremo Oriente del 90%
- nelle Americhe del 91%
- in Europa dell'88%
- nel resto del mondo del 132%.

Le merci asiatiche, in particolare quelle cinesi, dirette verso la costa orientale degli USA stanno saturando il Canale di Panama (lungo 77 Km. consente meno di trenta passaggi al giorno). Per far fronte alla situazione le autorità portuali hanno iniziato ad allargare le chiuse, ma i lavori dovrebbero concludersi non prima del 2015. Nel frattempo alcune compagnie marittime orientali, malgrado la rotta sia più lunga, hanno iniziato a utilizzare il Canale di Suez (lungo 163 Km, ma senza chiuse) per raggiungere la costa orientale degli States.

Suez, rispetto a Panama, consente il passaggio di navi più grandi ed è meno congestionato, in particolare per le merci che partono dal Sud-Est asiatico (più vicine rispetto a quelle imbarcate in Estremo Oriente), rappresenta una valida alternativa.

Potrebbe essere l'India, come già accennato, che ha una modesta tradizione marittima ma notevoli prospettive di sviluppo economico-commerciale, a consacrare il rilancio del Canale di Suez e delle rotte mediterranee.

8.2. Trend futuri dei traffici containers

Il mediterraneo è destinato ad avere negli anni futuri un'importante centralità nelle grandi rotte marittime intercontinentali, invertendo la lunga fase di emarginazione a favore dei porti che erano favoriti nelle rotte atlantiche Europa-Nord America.

Se nell'area del Far-East (Cina-India-Giappone) si avranno i maggiori trend di crescita a scala mondiale soprattutto dell'industria manifatturiera, ne consegue che gli scambi commerciali tra i Far-East e i mercati dell'Europa continentale di 500 milioni di abitanti avverranno essenzialmente per via marittima, collegando i porti asiatici a quelli europei attraverso l'oceano Indiano, il Mar Rosso, il Canale di Suez potenziato e il Mediterraneo, fino ai porti del Nord Europa.

La ritrovata centralità del Mediterraneo non sarà costituita solo dall'incremento degli scambi tra l'Europa e il Far-East, ma da altri tre fattori:

- lo sviluppo delle relazioni e degli scambi commerciali tra la sponda sud del Mediterraneo a seguito della crescita delle economie dei Paesi del Maghreb, e del Medio Oriente;

- la crescita economica dei Paesi dell'area del Mar Nero, Turchia compresa, dove ancora per un periodo non breve e per determinate tipologie di merci, la via marittima sarà più vantaggiosa rispetto a quella terrestre per i collegamenti con i Paesi dell'Europa occidentale e mediterranea.
- la promozione di una politica di pace e di dialogo tra le culture, di cooperazione per lo sviluppo economico, della ricerca e dell'innovazione.

Lo sviluppo dei traffici marittimi tra l'Europa e il Far-East, Maghreb e Medio Oriente, area del Mar Nero e Turchia, determineranno non solo una crescita molto forte dei volumi di traffico, ma anche tipologie di naviglio diverse:

- per il Far East navi portacontainer:
- per le aree del Maghreb e del Mar Nero diverse modalità dove è prevedibile un significativo aumento dei traffici attraverso navi RO-RO.

Se della nuova centralità del Mediterraneo si discute ormai in più sedi, è arrivato il momento di valutare con più attenzione quanto il sistema portuale mediterraneo in generale e più specificatamente il sistema portuale italiano, possano cogliere queste opportunità di crescita. Per questo dobbiamo avere delle previsioni fondate per il prossimo decennio, sia per l'aumento dei volumi di traffico che per l'evoluzione del naviglio marittimo.

Da questo punto di vista, mentre lo sviluppo dei traffici tra le due sponde del Mediterraneo e con il Mar Nero, avverrà secondo modalità già consolidate (e che il nostro sistema portuale è in grado di assorbire), le potenzialità maggiori derivano dallo sviluppo dei traffici lungo la rotta con il Far-East, dove si stimano tassi di crescita di circa il 7% annui, che favoriranno un riequilibrio tra il sistema portuale mediterraneo con quello nord europeo.

Questo aumento di volumi, di tipologie di traffico e di gigantismo navale, comporta un salto nell'organizzazione trasportistica e logistica: adeguati fondali, piazzali di movimentazione e sufficienti per lo stoccaggio dei container, servizi portuali efficienti, semplificazioni burocratiche ecc. In altri termini, il sistema marittimo portuale mediterraneo e nel nostro caso quello italiano, dovrà avere lo stesso livello di competitività di quello nord europeo per costi e per efficienza. Le tabelle sottostanti elaborate dalla Goldman Sachs, definiscono tramite particolari studi effettuati, i probabili trend economici futuri del mondo globalizzato.

In modo sintetico possiamo affermare che sempre di più emergeranno i paesi dell'area Est-Asiatica che incrementeranno i flussi trasportistici degli anni futuri.

Il trasporto tramite container avrà sempre di più una funzione strategica per le società di shipping, per le imprese produttrici e per i consumatori finali. Probabilmente si cercherà di costruire navi sempre più grandi e più veloci per ottimizzare le economie di scala e per rendere il costo del prodotto trasportato sempre più basso.

Figura 1. The world in 2025.

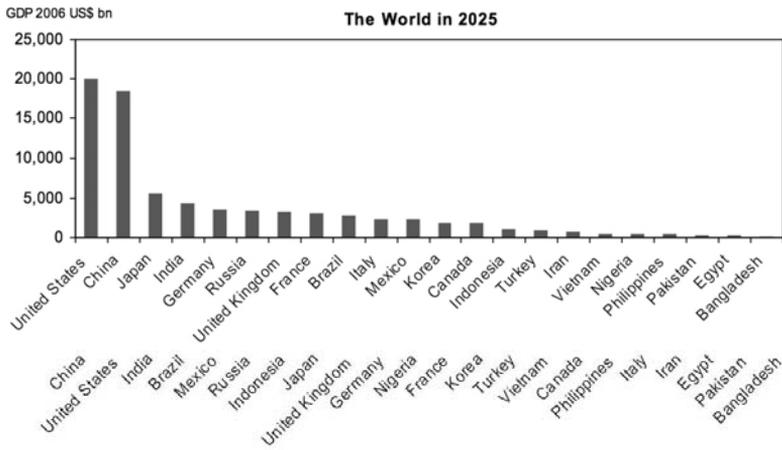
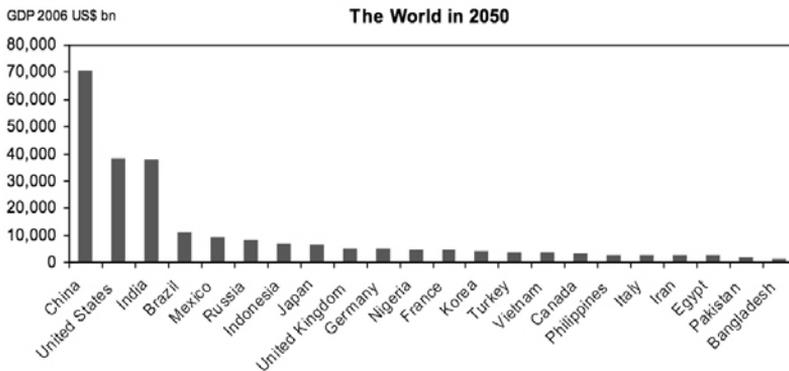
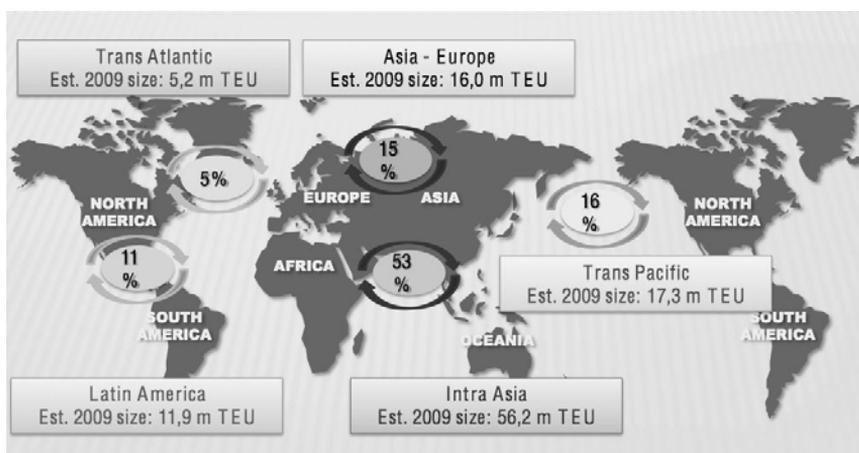


Figura 2. The World in 2050.



Fonte: Goldman Sachs.

Figura 3: I traffici marittimi tramite container secondo le previsioni future.



Fonte "Neptune Orient Lines".

Dai grafici si evince il forte impatto che il mondo orientale avrà da un punto di vista economico sull'intera civiltà futura.

La crisi finanziaria 2007-2009 è stata una sfida importante per tutta l'economia mondiale. Le economie dei paesi BRIC sembrano aver resistito alla crisi meglio di molti paesi sviluppati: il loro contributo all'attività economica mondiale è aumentato ancora di più.

Questo fenomeno è destinato a proseguire nel breve, nel medio e nel lungo termine. E' possibile che la Cina diventi grande come gli Stati Uniti entro il 2027. Questa tendenza è possibile che porti in futuro molte complessità e molti problemi, ma sicuramente offrirà notevoli opportunità per tutti noi.

Bibliografia

- A. A. V. V., *Dossier India: L'impresa verso i mercati internazionali*, Ministero dello sviluppo economico italiano, 2010.
- A. A. V. V., "How India's growth will outpace China's", *The Economist*, Ottobre 2010.
- A. A. V. V., *India at a glance*, World Bank, 2009b.
- A. A. V. V., *India economic update*, Reserve Bank of India, Nuova Delhi, 2010.
- A. A. V. V., *India: l'anti-Cina?*, Istituto Ispi, Milano, 26 novembre 2010.
- Adducci M., *Economia e società nell'India della globalizzazione*, Istituto Ispi, Novembre 2010.
- Armellini A., *Prefazione*, in T. Khanna, *2.4 miliardi di imprenditori. India e Cina nel nostro futuro*, Brioschi, Milano, 2008.
- Astarita C., *Cina contro India: quale economia è più forte?*, Panorama online, 5 febbraio 2010.
- Aziedu E. *Foreign Direct Investment in Africa ,The Role of Natural Resources, Market Size, Government Policy, Institutions and Political Instability*, WIDER-World Institute for development economic researches, *Research Paper* No. 2005/24.
- Becucci S., Massari M., *Globalizzazione e criminalità*, Laterza, Roma e Bari, 2003.
- Beretta S., Targetti Lenti R., *L'India nel processo di integrazione internazionale. Dal primo al secondo unbundling e la posizione dell'Italia*, Università di Padova, n.2, 2010.
- Borghesi A., Il distretto simbiotico come nuovo modello di internazionalizzazione delle piccole e medie imprese distrettuali italiane, in Velo D., Majocchi A., *L'internazionalizzazione delle piccole e medie imprese nell'Europa Centro-Orientale*, Giuffrè, Milano, 2002.
- Bosworth, B., Collins M., S., "Accounting for growth: Comparing China and India" *Journal of economic perspectives*, vol. 22, n.1, 2008.
- Calvelli A., *Scelte d'Impresa e Mercati Internazionali*, Giappichelli, Torino, 1998.
- Calvelli A., Cannavale C., Canestrino R., *The replication of Industrial district model: Cross cultural issues*, in *International Journal of Cross Cultural Competence & Management*, IKO, London, 2004.
- Calvelli, A. (a cura di), *Cross-cultural Management*, Enzo Albano, Napoli, 2008.

- Carrer S., "Pechino aumenta il salario minimo", *Il Sole 24 Ore*, 29 Dicembre 2010.
- Confindustria Ceramica, *Piastrelle di Ceramica*. 30^a Indagine Statistica sull'industria italiana, 2009.
- De Magistris L., *La globalizzazione delle mafie*, gennaio 2011.
- Del Corona M., "Wen tende la mano all'India: «Siamo partner»", *Corriere della Sera*, 16 dicembre 2010
- Demattè C., Perretti F., Marafioti E., *Strategie di Internazionalizzazione*, EGEA, Milano, 2008.
- Deti T., Gozzini G., *Storia contemporanea. Il Novecento*, Mondadori, Milano, 2002.
- Di Nolfo E., *Storia delle relazioni internazionali*, Laterza, Bari, 2008.
- Duroselle J. B., *Storia diplomatica dal 1919 ai nostri giorni*, Led, Milano, 2006.
- Fan S., Xiaobo Z. "Production and productivity growth in chinese agriculture: new national and regional measures", *Economic development and cultural changes*, vol.50(4), University of Chicago press, 2002.
- Ferraris G., "Sorpresa! Il distretto non è più ristretto", in *Economy* n.8 anno IX, 2011.
- Gaggi M., "Obama: un seggio permanente per l'India", *Corriere della Sera*, 9 novembre 2010.
- Gallino L., *Globalizzazione e disuguaglianze*, La Terza, Roma e Bari, 2000.
- Gallupi, M. e Mazzei, F. (a cura di), *Campania e Cina. L'economia campana e il mercato globale*, Edizioni Scientifiche Italiane, Napoli, 2004.
- Giavazzi F., "Se Pechino compra tutto", *Corriere della Sera*, 9 Gennaio 2011.
- Giddens A., *Il mondo che cambia*, Il Mulino, Bologna, 2000.
- Golinelli G., Dezi L., *Reti, Finanza, Progetti*, CEDAM, Padova, 1997.
- Hinterhuber H., Stuhec U., *Competenze Distintive e Outsourcing Strategico*, Finanza, Marketing e Produzione, Fascicolo 4 n. 14, 1996, pagg. 43 – 81.
- Hirst P., Thompson G., *Globalization in Question*, Polity Press, Cambridge, 1999.
- Huntington S. P., *Lo scontro delle civiltà e il nuovo ordine mondiale*, Garzanti, Novara, 2000.
- Il Corriere della Sera, "Chinatown nel mondo", 14 Aprile 2007.
- International Monetary Fund, *Asia Rising: Patterns of Economic Development and growth*, World economic outlook, cap. 3, 2006.

Intesa San Paolo, *Monitor dei Distretti*, Servizio studi e ricerche, Ottobre 2010.

Keren M., "China and India – A note on the influence of hierarchy vs. polyarchy on economic growth", in *The European Journal of Comparative Economics*, n.6 (2), 2009.

Krugman P., Obstfeld M., *Economia Internazionale. Teoria e politica del commercio internazionale*; in Weber M., *Economia e società*, vol. I, Edizioni di comunità, 1995

La Rocca N., *Perché la mafia ha vinto? Ha capito la globalizzazione*, Liberazione, Aprile 2008.

Lupi P., "Shipping, porti e globalizzazione Il futuro? Porti diversi per traffici diversi. Dopo la crisi, nonostante la ripresa nel settore containers, si punta sul multi-purpose", *Porto&diporto*, settembre 2010.

Marchi G., *Rati e Sistemi di Piccole Imprese. I produttori di macchine e impianti nel distretto ceramico di Sassuolo*, Franco Angeli, Milano, 2000.

Ministero degli Affari Esteri Italia - Istituto nazionale per il Commercio estero, *India, rapporti paesi congiunti*, 2010.

Muglia A., "La nuova India raccontata da giovani indiani", *Corriere della Sera*, 19 maggio 2007.

Orlandi R., *India e Cina: l'equilibrio instabile tra l'Himalaya e il sub-continente*, Ispi, Novembre 2010.

Pisi, G., *In Cina per affar*", Editrice Veneta, Vicenza 2004.

Rampini F., *Occidente estremo*, Mondadori, Milano 2010.

Rampini, F., *L'impero di Cindia*, Mondadori, Milano, 2007.

Ricciardi A., "Modello organizzativo per sostenere la competitività delle PMI italiane", in *Amministrazione & Finanza*, n. 22/2008.

Roach S., "La trappola dell'inflazione in Asia", *Il Sole 24 Ore*, 26 Gennaio 2011.

Sanguigni V., *Lo sviluppo della competitività internazionale delle Imprese*, Giapichelli, Torino, 2007.

Santino U., *Mafie e globalizzazione*, Di Girolamo, Trapani, 2007.

Savona E.U., *Processi di globalizzazione e criminalità organizzata transnazionale*, *Working Paper* n. 2, 1998.

Shah C., "L'ascesa dell'India ha bisogno di infrastrutture", <https://emagazine.credit-suisse.com>, 22 marzo 2010.

Tracogna A., *Outsourcing Strategico e Imprese "Virtuali". Vecchi e Nuovi "Terzismi" nel Mercato Globale*, in Sinergie n. 63, 2004.

UNODC - United Nation Office on drugs and crime, *The globalization of crime: a transnational organized crime threat assessment*.

Velo D., Majocchi A., *L'internazionalizzazione delle piccole e medie imprese nell'Europa Centro - Orientale*, Giuffrè, Milano, 2002.

Wallerstein I. M. (1995), *Il sistema mondiale dell'economia moderna*, Il Mulino, Bologna, 1995.

Zecchinelli C., "Al via in extremis i «Giochi della vergogna», l'India in imbarazzo di fronte al mondo", *Corriere della Sera*, 4 ottobre 2010.

Sitografia

www.agoa.gov

www.ariannaeditrice.it

www.assomac.it

www.assopiastrelle.it

www.avvenire.it

www.bbc.co.uk

www.bea.gov

www.censimenti.istat.it

www.chinaafricanews.com

www.corriere.it

www.equilibri.net

www.europeanfinancialreview.com

www.group.intesasanpaolo.com

www.ice.gov.it

www.ilcassetto.it

www.ilsole24ore.com

www.imf.org

www.irantracker.org

www.ispionline.it

www.istat.it

www.osservatoriodistretti.org

www.reportweb.usitc.gov

www.repubblica.it

www.sistemieculura.it

www.unctad.org

www.usitc.gov

www.worldbank.org

www.worldlingo.com

I.P.E. Istituto per ricerche ed attività educative
Riviera di Chiaia, 264 - 80121 Napoli
tel. 081-245.70.74 - fax 081-764.84.64
www.ipeistituto.it