

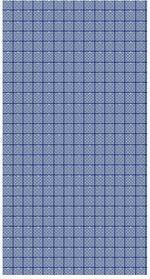
Dipartimento di Scienze Politiche Università di Bari

Corso di Economia Internazionale 2015-16
Prof. Gianfranco Viesti

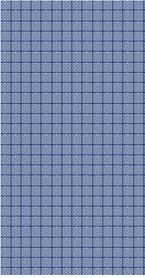
Modulo 13

Le multinazionali

Hill, cap. 7, 8, 12, 14, 15 (sintetizzati e integrati)

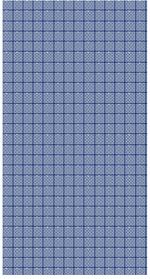


- Export e investimenti diretti

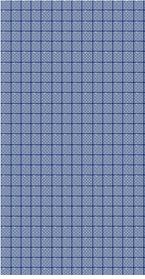


L'espansione globale, la redditività e la crescita dei profitti

- L'espansione a livello globale permette alle imprese di incrementare la redditività e il tasso di crescita dei profitti con modalità non disponibili alle aziende che si limitano al mercato domestico
- Le imprese che operano a livello internazionale sono in grado di
 - Espandere il mercato dei propri prodotti domestici
 - Realizzare economie di localizzazione dislocando le singole attività di creazione del valore
 - Realizzare maggiori economie di costo
 - Ottenere un maggior ritorno sfruttando ogni competenza utile sviluppata nelle operations estere

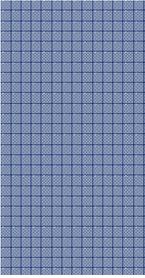


- Ogni impresa che valuti l'entrata in un mercato estero deve affrontare le seguenti decisioni
 - In quale mercato estero entrare, quando e in che misura
 - Che modalità d'entrata utilizzare



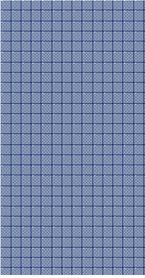
In quale mercato entrare?

- La scelta si deve basare sulla valutazione del potenziale di profitto di lungo periodo di un paese
- L'attrazione esercitata da un paese dipende dal trade-off tra benefici, costi e rischi associati all'attività imprenditoriale in quel paese
- I benefici sono:
 - Dimensione del mercato
 - Ricchezza attuale dei consumatori nel mercato
 - Ricchezza futura probabile dei consumatori
 - Tassi di crescita economica



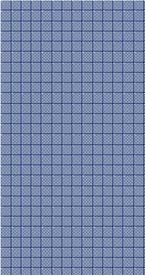
Tempistica d'entrata

- I vantaggi associati ad un'entrata sul mercato in anticipo sui concorrenti sono comunemente indicati come vantaggi della prima mossa
 - Possibilità di anticipare gli avversari e catturare la domanda affermando un marchio forte
 - Possibilità di accrescere i volumi di vendita
 - Possibilità del first mover di creare costi di cambiamento (switching costs)
- Gli svantaggi associati ad un'entrata sul mercato prima di altre imprese multinazionali sono chiamati svantaggi della prima mossa
 - Costi di esplorazione che il primo entrante deve sostenere
 - Rischio che le regolamentazioni cambino



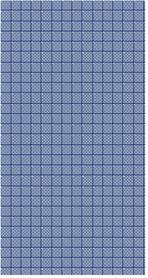
Scala d'entrata

- Entrata su larga scala
 - Impegno strategico – decisione che ha un impatto di lungo periodo ed è difficile da invertire
 - Può indurre i concorrenti a ripensare l'entrata
 - Può indurre una risposta competitiva delle imprese locali
- Entrata su scala ridotta
 - Tempo per conoscere il mercato
 - Riduce l'esposizione al rischio



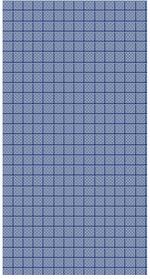
Esportazioni

- Vantaggi:
 - Evitano i costi connessi all'istallazione di impianti produttivi
 - Possono aiutare l'impresa a conseguire curve di esperienza ed economie di localizzazione
- Svantaggi:
 - Potrebbero competere con produttori locali con costi bassi
 - Possibili alti costi di trasporto
 - Barriere commerciali
 - Possibile mancanza di controllo sugli agenti locali

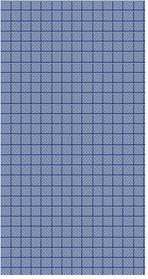


Investimenti diretti

- Si può entrare in un paese estero attraverso investimenti diretti (sussidiarie interamente possedute o in joint venture)
- **Vantaggi:**
 - Non c'è il rischio di perdere competenze tecniche a favore dei concorrenti
 - Stretto controllo delle operazioni
 - Si realizzano curve di apprendimento ed economie di localizzazione
- **Svantaggi:**
 - Si sostengono tutti i costi ed i rischi

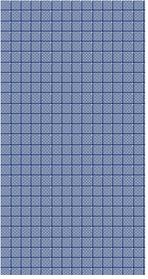


Le imprese con joint-venture o sussidiarie
possedute all'estero sono imprese multinazionali



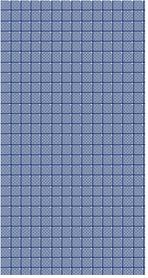
L'evoluzione degli IDE

- Flussi e stock sono aumentati negli ultimi 30 anni
- Nonostante la riduzione delle barriere commerciali, gli IDE sono cresciuti più rapidamente del commercio mondiale perché:
 - Le imprese temono le pressioni protezionistiche
 - Gli IDE sono visti come un modo per aggirare le barriere commerciali
 - Cambiamenti politici ed economici drastici in molte parti del mondo
 - La globalizzazione dell'economia mondiale ha fatto evolvere la visione delle imprese che ora vedono come proprio mercato il mondo intero



La creazione di una sussidiaria (investimento diretto estero) può avvenire:

- **Creando ex novo uno stabilimento produttivo (una filiale). Viene definito investimento “greenfield” (da “prato verde”)**
- **Acquisendo uno stabilimento produttivo (un’impresa) già esistente. In questo caso si parla di acquisizione internazionale, takeover**



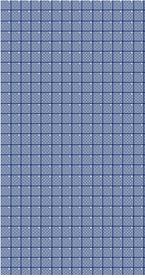
Vantaggi e svantaggi delle acquisizioni

- **Pro:**

- Rapide da realizzare
- Si anticipano i concorrenti
- Possono essere meno rischiose

- **Contro:**

- Consistente investimento
- Possibili problemi di integrazione nel paese ospite



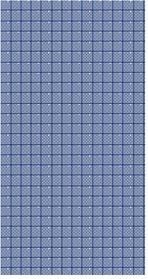
Vantaggi e svantaggi dell'investimento greenfield

- **Pro:**

- Si può costruire la sussidiaria che si desidera
- E' facile imporre un modus operandi

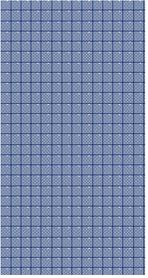
- **Contro:**

- Richiede tempo
- Rischioso
- Rischio di essere anticipati da concorrenti aggressivi



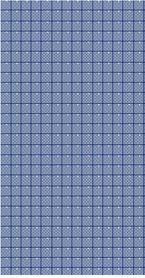
Acquisizione o investimento greenfield

- Le acquisizioni sono attraenti se:
 - Ci sono imprese ben avviate in attività
 - Altri concorrenti vogliono entrare in quel mercato
- Gli investimenti greenfield sono attraenti se:
 - Non ci sono concorrenti
 - I concorrenti hanno un vantaggio competitivo che consiste in conoscenze interne, capacità, routine e cultura



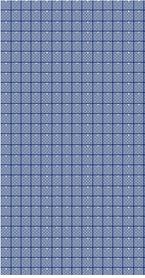
La forma degli IDE

- **Operazioni greenfield:**
 - Principalmente nei paesi in via di sviluppo
- **Fusioni e acquisizioni:**
 - Più rapide da eseguire
 - Le imprese estere hanno attività strategicamente valide
 - Si ritiene di poter incrementare l'efficienza dell'impresa acquisita
- Prevalenti nei paesi sviluppati



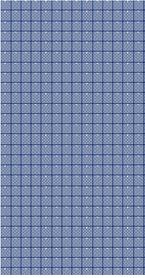
Alleanze strategiche

- Accordi di cooperazione tra concorrenti attuali o potenziali
- Vantaggi:
 - Favoriscono l'entrata sul mercato
 - Condivisione dei costi fissi
 - Integrazione delle competenze e degli asset che nessuna delle imprese singolarmente ha o può sviluppare
 - Creazione di uno standard tecnologico nel settore
- Svantaggi:
 - I concorrenti possono trovare una scorciatoia a basso costo verso la tecnologia e i mercati



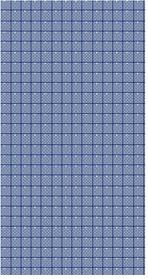
Le alleanze sono comuni

- Alti costi di sviluppo tecnologico
- L'impresa potrebbe non avere competenze, denaro o personale per operare da sola
- Buon metodo per apprendere
- Buon metodo per assicurarsi l'accesso ai mercati esteri
- Il paese di destinazione potrebbe richiedere una quota di proprietà locale



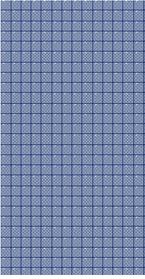
IDE orizzontali

- Investimenti diretti esteri orizzontali
 - IDE nello stesso settore estero in cui l'impresa opera nel mercato domestico
- Gli IDE sono dispendiosi perché l'impresa deve sostenere i costi di creazione degli impianti di produzione in un paese estero o di acquisizione di un'impresa estera
- Gli IDE sono rischiosi per i problemi associati allo svolgimento di attività economica in un'altra cultura dove le regole del gioco possono essere diverse



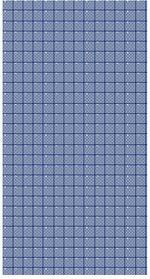
IDE orizzontali - Quando

- Costi di trasporto elevati
- Imperfezioni del mercato (Teoria dell'internalizzazione)
 - Restrizioni alla libera circolazione dei beni tra paesi
 - Restrizioni alla vendita di know-how
- Inseguimento di un concorrente – rivalità strategica
- Ciclo di vita del prodotto – tuttavia, non spiega perché è profittevole investire all'estero
- Vantaggi specifici di localizzazione (risorse naturali)

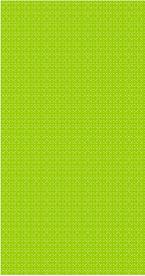


IDE verticali

- Gli IDE verticali assumono due forme:
 - IDE verticali a monte: investimenti in un settore estero che fornisce gli input per i processi produttivi domestici di un'impresa
 - IDE verticali a valle: si verificano quando un settore estero vende l'output dei processi produttivi domestici di un'impresa (es. distribuzione)

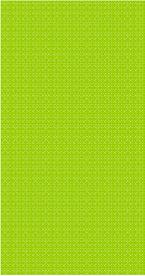


- Le politiche



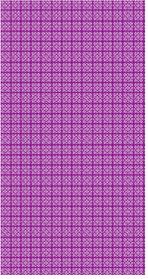
La posizione anti-IDE

- Le multinazionali sfruttano i paesi riceventi meno sviluppati
 - Estraggono profitti
 - Non danno nessun valore in cambio
 - Sono strumenti di dominio, non di sviluppo
 - Mantengono i paesi meno sviluppati nell'arretratezza e in posizione di dipendenza dai paesi capitalisti in termini di investimento, occupazione e tecnologia.



La posizione anti-IDE

- Dalla fine degli anni Ottanta la posizione anti-IDE è in calo
 - Crollo del comunismo
 - Deludente performance economica dei paesi che sostenevano la posizione anti-IDE
 - Buona performance economica dei paesi che avevano sostenuto il capitalismo, anziché la posizione anti-IDE



La posizione liberista

- I paesi si specializzano nei beni e servizi che possono produrre in modo più efficiente
- I trasferimenti di risorse danno benefici e rafforzano il paese ricevente
- Le modifiche alle leggi e l'aumento degli accordi bilaterali testimoniano la forza della posizione liberista
- Tutti i paesi impongono alcune restrizioni agli IDE



Il nazionalismo pragmatico

- Gli IDE hanno benefici e costi
- Si permettono gli IDE se i benefici superano i costi
 - Si bloccano gli IDE che pregiudicano l'industria domestica
 - Si incentivano gli IDE che sono nell'interesse nazionale
 - Agevolazioni fiscali
 - Sussidi

Oggi largamente prevalente

I benefici degli IDE per i paesi di destinazione

- Quattro principali benefici degli IDE per un paese ricevente
 - Effetto del trasferimento di risorse
 - Effetto sull'occupazione
 - Effetto sulla bilancia dei pagamenti
 - Effetto sulla concorrenza e sulla crescita economica
- In una posizione liberista
 - Gli economisti sostengono che i benefici degli IDE superano di molti i costi
 - La migliore politica per i paesi è rinunciare a qualsiasi intervento nelle decisioni delle multinazionali

Effetti del trasferimento delle risorse

- Gli IDE possono dare un contributo positivo ad un'economia ricevente fornendo
 - Capitale
 - Tecnologia
 - Management

Effetti sull'occupazione

- Generano posti di lavoro che altrimenti non verrebbero creati
 - Diretti: assunzione di cittadini del paese di destinazione
 - Indiretti:
 - Posti di lavoro creati dai fornitori locali
 - Posti di lavoro creati dalla maggiore spesa da parte dei dipendenti delle imprese multinazionali

Effetti sulla bilancia dei pagamenti

- Quando la multinazionale apre una sussidiaria estera, il paese ricevente registra un flusso iniziale in entrata
 - Il paese ricevente registra un debito nel conto corrente su profitti reimportati dalla multinazionale
- Il paese ricevente trae beneficio se l'IDE è un sostituto delle importazioni di beni e servizi
- Il paese ricevente trae beneficio se la multinazionale usa la sua filiale estera per esportare verso altri paesi

Effetti sulla concorrenza e sulla crescita economica

- Gli investimenti greenfield fanno aumentare la concorrenza, che può:
 - Ridurre i prezzi
 - Accrescere il benessere dei consumatori
- La maggior concorrenza tende a stimolare gli investimenti in capitale
- Tra i risultati di lungo periodo si possono avere
 - Maggiore crescita della produttività
 - Innovazioni di prodotto e di processo
 - Maggiore crescita economica

I costi degli IDE per i paesi di destinazione

- Effetti negativi sulla concorrenza
- Effetti negativi sulla bilancia dei pagamenti
 - Dopo il flusso di capitale iniziale in entrata c'è di norma un flusso seguente in uscita di profitti
 - Le sussidiarie estere potrebbero importare un numero consistente di input
- Perdita di sovranità nazionale e di autonomia
 - Alcuni paesi di destinazione temono che gli IDE possano limitare l'indipendenza economica e che tale influenza possa portare al controllo dell'economia del paese ricevente da parte dell'impresa estera

Benefici degli IDE per il paese di origine

- Migliora la bilancia dei pagamenti grazie ai flussi in entrata dei profitti realizzati all'estero
- Creano domanda di esportazioni
- La domanda di esportazioni può creare posti di lavoro
- Maggiore conoscenza che deriva dall'operare in un contesto estero
- Benefici ai consumatori grazie a prezzi più bassi
- Libera lavoratori e risorse per attività a maggior valore

Costi dell'IDE per il paese di origine

- Può ridurre l'occupazione e l'attività economica in patria
- Le componenti importate per l'assemblaggio peggiorano la bilancia commerciale
- Può influenzare la sovranità e la difesa nazionale (produzioni estere soggette alla discrezionalità dei paesi ospiti)

Le politiche del paese di origine e gli IDE

- Per incoraggiare gli IDE in uscita
 - Programmi pubblici di assicurazione per coprire i rischi di investimento all'estero
 - Assistenza finanziaria
 - Incentivi fiscali
 - Pressione politica
- Per limitare gli IDE in uscita
 - Limitazioni al deflusso di capitali per limitare l'impatto sulla bilancia dei pagamenti
 - Incentivi fiscali per investire nel paese domestico
 - Divieto alle imprese nazionali di investire in determinati paesi per ragioni politiche

Le politiche del paese di destinazione e gli IDE

- Per favorire gli IDE in entrata
 - Offrire incentivi pubblici per l'investimento alle imprese estere
 - Agevolazioni fiscali
 - Prestiti a tasso agevolato
 - Incentivi/sussidi
- Per limitare gli IDE in entrata
 - Limitazioni alla proprietà
 - Alle imprese estere è proibito operare in determinati campi
 - Si permette la proprietà estera, ma una porzione significativa di capitale deve essere detenuta da investitori locali
 - Requisiti di performance che controllano il comportamento della filiale locale della multinazionale