

Introduzione di Gilberto Bonalumi

ITALIA AMERICA LATINA E LA CRISI ECONOMICA

L'America Latina osserva la crisi europea con un misto di preoccupazione e di orgoglio. La Regione non è blindata nei confronti di un aggravamento della recessione in Europa e non è quindi immune dai contraccolpi sia finanziari che commerciali che la crisi può avere. Già se ne avvertono alcuni segnali: rallentamento della crescita, tensione sul mercato dei cambi, calo delle esportazioni e, in alcuni casi, aumento dell'inflazione. Ma per la prima volta l'America non è parte del problema, ma piuttosto della soluzione. I paesi della Regione presentano conti pubblici risanati e un sistema finanziario solido. Il debito pubblico oscilla fra il 30 e il 40% del PIL (tranne poche eccezioni) e il deficit è dell'ordine del 2-3-% del PIL in media. Se fossero in Europa rientrerebbero agevolmente nei parametri del Patto di stabilità o del "fiscal contract" che i paesi dell'Unione Europea hanno appena firmato. I paesi dell'America Latina hanno appreso dalla lezione degli 80 e 90 del secolo scorso, quando si trovavano in condizioni economiche finanziarie simili a quelle di molti paesi della Zona Euro : alto indebitamento pubblico, bassa crescita, alta disoccupazione, stagnazione dei consumi, che portava ad indebitarsi sull'estero in una spirale che si avvitava su se stessa. Ciò ha imposto severe politiche di aggiustamento strutturale, modifiche profonde al modello di sviluppo, protezionista e basato sull'intervento pubblico, una politica di privatizzazioni, non sempre riuscita, di apertura al mercato, di integrazione regionale.

Nel primo scorcio del secolo XX l'America ha raccolto i frutti di queste riforme e oggi, avendo appreso la lezione della "decada perdida" , si presenta con prospettive di crescita alte, un forte dinamismo della domanda interna trainata da milioni di persone che per la prima volta hanno avuto accesso al lavoro, al credito, all'educazione superiore e alla salute. Si calcola che fra i 70 e i 90 milioni di persone (30 milioni solo in Brasile) in questi anni in America Latina hanno acquisito lo status di nuova classe media. Questo nuovo segmento sociale che si aggiunge alla classe media tradizionale, insieme all'alta percentuale di giovani in età lavorativa e al buon livello di istruzione della popolazione rappresenta la leva principale dello sviluppo per i prossimi decenni che colloca l'America latina dopo l'Asia di Sud - Est fra le aree ad più alto potenziale di crescita in questo secolo.

Per la Regione latino-americana questa è la "decada delle opportunità" e i suoi mercati offrono attraenti opportunità di crescita che la convertono in una mèta per gli investimenti esteri, come dimostrano i dati sui flussi di IDE. Tuttavia la molla che ha innescato questo "circolo

virtuoso” è stata la crescita del PIL, determinata da una serie di condizioni favorevoli fra cui la forte domanda di materie prime agricole e minerarie da parte della Cina e il vertiginoso aumento dei prezzi di queste *commodities* di cui la Regione è un grande produttore mondiale. Lo spettacolare aumento delle esportazioni verso la Cina, quasi inesistenti all’inizio del secolo e che oggi rappresentano l’11% dell’export totale con tendenza a raggiungere il 16% entro il 2015 e a superare l’Unione Europea come secondo partner commerciale dell’America Latina, ha spostato non solo il baricentro economico dell’America Latina dall’Atlantico al Pacifico ma anche l’interesse politico delle *élites* che si rapportano sempre di più nei fori internazionali come il G-20 alle altre nazioni emergenti per avere più spazio e più potere negli organismi economici e finanziari. La stessa creazione dei BRICS (Brasile Russia, India, Cina, Sud Africa), pur scontando l’eterogeneità politica, economica e culturale dei paesi membri, è un segno del sorgere di nuovi centri di potere autonomi, con cui l’Europa e l’Occidente dovranno interloquire.

Questo non significa che non ci siano problemi e criticità e tutto vada per il verso giusto. La forte dipendenza dagli introiti di esportazione e da un solo paese importatore come la Cina getta più di un’ombra sulla sostenibilità nel tempo di questo tipo di sviluppo. Ma come ha detto l’ex direttore del País Juan Luis Cebrián in un recente forum in Cile : “Forse l’America Latina non può essere la soluzione macro, nel senso che essa non ha la forza per aiutare l’Europa a uscire dalla crisi del debito, ma può essere la soluzione micro. Vi sono tante imprese in Europa che hanno visto ridursi il proprio mercato e hanno difficoltà di accesso al credito, mentre da quest’altra parte dell’Atlantico ci sono opportunità di crescere e di investimento. L’America Latina può essere una parte della soluzione alla depressione che si vive oggi in Europa”. Queste opportunità sono reali, ma l’Italia non sembra interessata a sfruttarle in pieno. Nel 2010 e 2011 le esportazioni italiane verso il Mercosur (Brasile, Argentina, Uruguay, Paraguay) sono aumentate del 20%, più che in Cina e nei paesi emergenti asiatici. Le grandi imprese italiane, che hanno una presenza storica in America latina e Brasile in particolare come FIAT, Pirelli, Brembo o le società di telecomunicazione ed utilities come TELECOM/ TIM o ENEL le società di costruzione infrastrutture come Impregilo e Atlantia hanno realizzato in questi anni ottimi risultati che compensano le perdite o i risultati deludenti conseguiti in Italia e in Europa. L’internazionalizzazione, quando non è intesa come semplice delocalizzazione per sfruttare il differenziale dei costi salariali o di imposte, ma per insediarsi in mercati dinamici con buone prospettive di crescita a medio termine, serve alle imprese per mantenere l’equilibrio dei bilanci, fare innovazione, trasferire tecnologia , espandersi sui mercati internazionali.

Peccato che in Italia questa modalità di internazionalizzazione riguardi solo poche grandi e medie imprese e sia poco praticata, nonostante la molta retorica e le scarse risorse messe in campo dagli organismi che si occupano di sostenere la proiezione internazionale delle nostre

imprese. Si sostiene spesso che la dimensione piccola del sistema di impresa in Italia è un formidabile ostacolo all'internazionalizzazione. Ed è vero. La singola PMI non ha né gli strumenti, né i capitali, né la propensione a investire in mercati lontani, percepiti come incerti e a rischio.

In tutti i seminari, le conferenze, gli incontri che abbiamo avuto con le controparti latinoamericane, in 10 anni di vita della RIAL, abbiamo sempre sostenuto che per rafforzare l'alleanza strategica tra Italia/Europa e America latina si devono favorire processi di sviluppo locale, incentivando l'integrazione fra le PMI, l'innovazione e la competitività non della singola impresa, ma degli "agglomerati" di PMI e del territorio nel suo insieme, stimolando le imprese a lavorare in rete. Nelle tre "Conferenze nazionali Italia America Latina", tenutesi a Milano e promosse dal Ministero degli Esteri e dalle istituzioni lombarde (Regione Lombardia, Camera di Commercio di Milano), il tema delle Micro, piccole e medie imprese (MPMI) e del trasferimento delle conoscenze "critiche" dell'esperienza italiana di sviluppo locale è stato sempre "centrale" nel dibattito e di grande interesse per le controparti latinoamericane. Oggi sulla base delle vicende legate alla crisi economica e finanziaria che stiamo vivendo, alla rarefazione del credito, si pone anche per il sistema delle imprese italiano un profondo ripensamento delle politiche di internazionalizzazione.

Nell'ultima conferenza Italia America Latina che si è svolta a Milano nel 2009 gli esperti più accreditati come Luciano Consolati ci hanno spiegato che le nuove politiche di internazionalizzazione devono partire dal presupposto che ormai la nostra economia si basa su un modello organizzativo di filiera. Anche i distretti si sono trasformati in filiere multi-localizzate, con reti che si propagano su scala internazionale sia a monte (tecnologia, approvvigionamenti, lavorazioni conto terzi) che a valle (distribuzione, servizi al cliente). Tuttavia il tessuto connettivo che ha preso forma in questo modo rischia di rivelarsi insufficiente se si pensa che le nostre imprese, piccole e medie, devono relazionarsi con fornitori e clienti lontani, e con conoscenze differenziate con cui è difficile entrare in rapporto, in base soltanto alla propria esperienza.

Pertanto le politiche di supporto degli organismi che lavorano per l'internazionalizzazione (il nuovo ICE, la SIMEST, la SACE, le Promos delle Camere di Commercio) devono innanzitutto "fare sistema", coordinarsi e non andare in ordine sparso come è accaduto finora, e in secondo luogo devono tendere a favorire la costruzione di "reti lunghe", con un'azione mirata di *capacity building* nei Paesi oggetto d'interesse, che organizzino la relazione strategica locale-globale proiettando gli attuali sistemi locali nell'economia globale. In pratica si tratterebbe di spostare

l'asse dell'attenzione del processo di internazionalizzazione dal livello dell'impresa al livello della rete o delle filiere multi-localizzate. Ciò significa non pensare esclusivamente in termini di attenzione alle esportazioni dell'impresa, ma pensare a progetti di internazionalizzazione più complessi e duraturi e che coinvolgano una pluralità di imprese ed altre organizzazioni ed istituzioni pubbliche. In una parola occorre riorganizzare la "governance" del processo di internazionalizzazione, ridefinire gli strumenti delle politiche di internazionalizzazione e quindi un "riposizionamento strategico" dei soggetti deputati a supportarla. O si parte da questo dato e si crea un consenso sul fatto che l' internazionalizzazione dei sistemi d'impresa non significhi soltanto esportazioni o delocalizzazione difensiva, ma investimenti produttivi diretti all'estero e capacità di inserirsi nella cultura di altri paesi (da cui capacità di interpretare le opportunità di mercato, la costruzione della fiducia con gli operatori locali), oppure saremo sempre al punto di partenza a ripeterci il ritornello delle PMI come modello da esportare, che ha fatto il suo tempo e a cui non crede più nessuno. Credo che questo spazio di dibattito vada sfruttato partendo da quanto è stato fin qui acquisito dalle precedenti conferenze e ci permetta di fare un passo avanti per costruire una strategia di presenza dell'Italia nei nuovi mercati emergenti.