

Il potere delle multinazionali e le Zes nel Mezzogiorno

Di Pietro Spirito, Universitas Mercatorum

Negli anni Settanta operavano nel mondo poco più di settemila imprese multinazionali. Oggi siamo arrivati ad un numero che supera le centomila unità. Cosa è successo nel sistema economico internazionale? Quali sono le ragioni che hanno condotto ad una crescita così robusta delle imprese di grande dimensione che operano contestualmente su più mercati?

La globalizzazione, guidata dal decentramento e dalle esternalizzazioni, ha trasformato in profondità il modello di produzione. Prima la grande fabbrica era attorniata dai suoi principali fornitori, formando la cittadella manifatturiera. Poi, questo modello è stato superato dal sistema dei distretti industriali, un insieme territoriale di industrie omogenee di piccola e media dimensione che si agglomerava in un territorio caratterizzato da una elevata specializzazione, distintiva per le competenze della forza lavoro e per le qualità degli imprenditori.

Poi, il mondo è cambiato ancora una volta. La ricerca di economie di costo e di profitti crescenti, nella fase del capitalismo degli azionisti e della finanza, ha condotto alla frammentazione quasi minuziosa dei processi produttivi, generando quella che è stata definito il processo di costruzione delle catene globali del valore.

Gli stabilimenti si sono diffusi sul territorio mondiale, e si sono prevalentemente decentrati nei Paesi di nuova industrializzazione, dove il basso costo del lavoro, la semplificazione delle regole amministrative, i vantaggi fiscali e le zone economiche speciali avevano intanto creato l'ambiente opportuno per i nuovi investimenti delle aziende multinazionali. Il capitalismo delle piattaforme, della mobilità e della digitalizzazione ha fatto il resto.

I mercati sono diventati una arena globale nella quale gli Stati hanno cominciato a competere per attrarre sui propri territori le grandi multinazionali, con l'obiettivo di accelerare il processo di industrializzazione e di modernizzazione.

I diritti dei lavoratori si sono ristretti, mentre sono cresciuti a dismisura i profitti delle grandi imprese.

I processi di concentrazione industriale hanno operato, in diversi settori di attività economica, per consolidare il potere di mercato delle multinazionali, che hanno strutturato le catene di approvvigionamento e di fornitura con l'obiettivo di trarne il maggior valore possibile.

Siamo tornati sostanzialmente alla situazione di inizio del ventesimo secolo, quando i grandi monopolisti avevano assunto un potere sconfinato, soprattutto nell'economia nordamericana, al punto tale da determinare la reazione del potere legislativo, che, con lo Sherman Act, avviò la stagione della disciplina antitrust.

Oggi le regole nazionali sulla concorrenza non funzionano più, proprio perché i mercati, e le imprese multinazionali, si sono strutturati secondo modelli organizzativi ed operativi su scala transnazionale.

Una prima timida reazione degli Stati si è espressa di recente con l'accordo nel vertice di Roma del G20 teso a stabilire il principio della minima tassazione al 15% del reddito di impresa: si era giunti a livelli di elusione fiscale davvero insostenibile da parte delle grandi conglomerate dell'economia contemporanea.

Si tratta però solo di un primo, timido, passo verso la costruzione di una nuova disciplina transnazionale che regolamenti le attività di impresa su scala globale. Molto resta da fare. Le concentrazioni di potere, che oggi sono un tratto caratteristico del modello industriale in questo inizio di ventunesimo secolo, richiedono ulteriori meccanismi che possono essere efficaci solo su scala transnazionale.

Pensiamo ad esempio al settore marittimo del trasporto container, che, nel 2021, vedrà le prime quattro aziende del settore totalizzare utili superiori ai 100 miliardi di dollari, in un anno nel quale i noli dei container stanno registrando incremento unitari, in funzione delle differenti rotte, che variano dal triplo al decuplo delle tariffe che si sono registrate nel 2019. Aumenti di prezzo di queste entità sono destinati a non restare circoscritti entro il sistema del trasporto marittimo, ma rischiano invece di determinare effetti inflazionistici sulle economie, in quanto il dislivello di costo del trasporto comincia ad essere tale da riflettersi sul prezzo dei beni finali in vendita al pubblico.

Ci troviamo in un passaggio stretto e difficile per il futuro dello sviluppo economico internazionale. Siamo usciti da due gravi crisi economiche, quella dei mutui sub prime nel 2007-2008 quella dei debiti sovrani nel 2012-2013, seguite a valle dalla più recente crisi pandemica, che ancora condiziona le traiettorie di molti settori, fortemente condizionato dai blocchi di produzione e dalle crisi di domanda .

Questi tre sconvolgimenti nella struttura economica mondiale hanno generato un ulteriore rafforzamento dei poteri di mercato delle parte delle grandi imprese, per effetto dello spiazzamento che ha colpito le imprese di dimensione minore, caratterizzate da una inferiore capacità di investire nelle innovazioni e dalla difficoltà a cogliere le economie di scala e di scopo.

L'Italia deve reagire ad una lunga fase di stagnazione, avendo fatto registrare negli ultimi decenni un tasso di crescita largamente inferiore alle medie comunitarie.

I primi segnali inducano una buona reattività dell'economia italiana nello scenario post-pandemico. Resta però la necessità di attrarre investimenti produttivi di imprese di grande dimensione nel nostro Paese, se possibile in particolare nelle regioni meridionali che ancora faticano a superare un periodo di allargamento della forbice in termini di reddito e di produzione industriale rispetto al resto del Paese che ormai dura dagli anni Ottanta del secolo passato.

Le zone economiche speciali, istituite nel Mezzogiorno ormai da quattro anni, potrebbero essere una opportunità per attirare investimenti produttivi di qualche multinazionale: le misure di vantaggio fiscale, che devono ancora essere migliorate per costituire uno strumento di reale attrazione, i provvedimenti di semplificazione normativa, che devono diventare pratica amministrativa, e la oggettiva ripresa i fiducia sul futuro dell'economia italiana possono essere un viatico per raggiungere questo obiettivo. Servirebbero ancora almeno due ingredienti: una stabilità di medio termine del quadro politico ed una governance finalmente completa delle zone economiche speciali che sono state costituite. La novità più significativa, aggiunta nella fase conclusiva della redazione del PNRR, riguarda l'appartamento di ridurre specificamente dedicate al consolidamento infrastrutturale delle zone economiche speciali (Zes).

Il Governo di Mario Draghi, per iniziativa del Ministro Mara Carfagna, ha assunto inoltre, nell'ambito del Decreto Semplificazioni, l'opportuna iniziativa di varare l'autorizzazione unica per insediare nelle Zes nuovi stabilimenti industriali e logistici: rispetto alle 34 autorizzazioni precedentemente necessarie si tratta di un rilevante passo in avanti per attrarre investimenti e rilanciare lo sviluppo. Questo provvedimento si affianca ai 630 milioni di euro previsti per rafforzare l'armatura infrastrutturale delle Zes, portando a circa 4 miliardi il totale delle risorse stanziato per il sistema portuale italiano nel PNRR.

Lo strumento delle zone economiche speciali, che sono oggi più di 5.000 nel mondo, costituisce una nuova chiave di politica industriale che ha rappresentato la formula di

successo dei porti di Tanger Med in Marocco o Shenzhen in Cina. Anche qui, però, non si può pensare che le zone economiche speciali abbiano successo se il Paese non sarà in grado di intercettare le catene globali del valore nelle quali si articola l'economia mondiale. Un solo dato potrebbe aiutare a riflettere: negli anni settanta del secolo passato operavano circa 7.000 grandi aziende multinazionali.

Ora questo numero è arrivato a superare quota 140.000: l'Italia, invece, continua ad essere caratterizzata da medie e piccole imprese, se si esclude qualche caso di aziende che però definiamo "multinazionali tascabili".

La danza del cambiamento è guidata dalla grande dimensione, e gli altri soggetti economici sono sostanzialmente vassalli nella struttura delle catene globali del valore. Senza un riposizionamento economico del tessuto produttivo, nazionale e meridionale, sarà davvero molto difficile tornare a contare nel disegno della geopolitica internazionale, composta da poteri economici che strutturano i mercati, determinando una gerarchia concorrenziale.

Le zone economiche speciali potranno aver successo solo se sapranno intercettare le traiettorie del modello manifatturiero che si è affermato su scala internazionale. Non basta disegnare, come pure è necessario, un pacchetto localizzativo attraente in termini di incentivi fiscali e di misure di semplificazione amministrativa.

Serve attrarre soggetti imprenditoriali nodali che siano in grado di generare ricadute produttive sui territori in termini di filiera e di internazionalizzazione.

Questo aspetto riguarda la dimensione economica della sfida portuale, nel Mezzogiorno come in Italia. Ma non basta. Alla base di un disegno strategico così lacunoso sul sistema portuale italiano esiste una carenza di visione geopolitica e geoeconomica.

L'Unione Europea non potrà mai aspirare ad un ruolo nel confronto tra le grandi potenze se non sarà in grado di imporre il proprio punto di vista in casa sua, vale a dire nel sistema mediterraneo.

L'Italia potrebbe e dovrebbe svolgere questo ruolo, assieme a Francia, Spagna, Grecia. Il Next Generation EU prevedeva non soltanto azioni nazionali dei singoli Stati membri, ma anche interventi trasversali di diverse Nazioni su temi strategici di interesse comune.

Che a nessuno sia venuto in mente di costruire un disegno di consolidamento e di sviluppo per il Southern Range mediterraneo è sintomo di una grave debolezza strategica del pensiero comunitario.

Nulla si dice nel PNRR sulla necessità strategica di potenziare le autostrade del mare tra la sponda nord e quella Sud del Mediterraneo, così come è stato fatto nel Nord Europa, dove questi collegamenti sono finanziati con risorse comunitarie. Sarebbe nell'interesse comunitario intessere una rete fitta di collegamenti marittimi nello spazio mediterraneo, per contrastare l'egemonia cinese.

Le connessioni, oltre alle infrastrutture, giocano un ruolo di assoluto primo piano nella politica commerciale internazionale, perché determinano opportunità di scambio che possono modificare anche la mappa delle relazioni internazionali dalla quale dipende il confronto concorrenziale tra i grandi blocchi economici.

Si rischia di perdere una grande occasione che riguarda non solo l'Italia, ma l'intera Europa. Nello spazio economico mediterraneo si gioca una delle partite decisive per il posizionamento geostrategico in un mondo che sarà caratterizzato da una globalizzazione sempre più di natura regionale.

La principale innovazione contenuta nella ultima versione del PNRR riguarda lo stretto legame che si costruisce tra piano degli investimenti e riforme per la modernizzazione. Sin dall'inizio questo principio costituiva un pilastro nelle linee guida del Next Generation EU. Anche per l'organizzazione futura dei porti il disegno riformatore sarà un elemento centrale. Sono previsti una serie di interventi importanti per superare gli immobilismi che hanno rallentato la competitività del sistema italiano. Innanzitutto, la semplificazione

normativa dovrebbe consentire tempi di attraversamento minori per la realizzazione degli investimenti.

Poi sarà definito finalmente un regolamento sulle concessioni che si attende dalla legge 84/94, con la definizione dei criteri in base ai quali saranno assegnate ai privati le concessioni delle attività economiche nei porti.

Si vedrà come saranno superate le resistenze che si preannunziano già per le concessioni turistico ricreative, per le quali oggi esiste una legge nazionale, in ampio e chiaro contrasto con la normativa comunitaria, che prevede una proroga di queste concessioni al 2033.

Resta sullo sfondo la questione della forma giuridica delle Autorità di Sistema portuale, tema tornato di attualità con l'avvio della procedura di infrazione verso il governo italiano sulla tassazione delle attività commerciali dei porti.

Assumere la veste di società per azioni in mano pubblica potrebbe dare ai porti italiani quella flessibilità operativa decisionale ed organizzativa necessaria per dare risposte tempestive al mercato.

I prossimi passi sulle riforme saranno davvero decisivi. I primi tre pilastri che stiamo affrontando riguardano la riforma della giustizia, la legge sulla concorrenza, la riforma delle concessioni. Si vedrà dall'esito finale del confronto tra le forze politiche: e allora capiremo se ne usciremo con adattamenti gattopardeschi oppure se, una volta tanto, decideremo davvero di imboccare la strada, difficile ma necessaria, del cambiamento e della trasformazione.

Anche le zone economiche speciali attendono una spinta propulsiva che non si è intanto verificata. L'autorizzazione unica promossa dal Governo Draghi per le aziende che decidono di insediarsi nelle Zes, assieme alle risorse aggiuntive rese disponibili per investimenti infrastrutturali nelle zone economiche speciali, sono concreti passi in avanti. Serve ancora il completamento della governance, mediante la nomina dei commissari che dovranno guidare il percorso di attrazione delle industrie nelle regioni meridionali.

E' anche necessario però che sia messa in campo una strategia di posizionamento dei porti meridionali nello spazio mediterraneo, per dispiegare pienamente gli effetti delle Zes. I cambiamenti possono avanzare su due gambe: porti meridionali e Zes devono essere parte di una strategia unitaria. Il Mezzogiorno, ma anche l'Italia, può ripartire da qui.