Università
Ca'Foscari
Venezia

Corso di Laurea Magistrale
(ordinamento ex D.M. 270/2004) in

Lingue e istituzioni economiche e
giuridiche dell'Asia e dell'Africa
Mediterranea

Tesi di Laurea

Ca' Foscari
Dorsoduro 3246
30123 Venezia

Gli investimenti diretti esteri della Cina e Mauritius: la costruzione di una base strategica per l'accesso al mercato africano

Relatore
Ch. Prof. Michele D'Alessandro

Correlatore
Ch. Prof. Franco Gatti

Laureanda
Sonia Pusun
Matricola 828108

Anno Accademico
2015 / 2016

INDICE

前言 **4**

Introduzione **7**

Capitolo 1. La politica industriale e alcuni suoi strumenti

1.1 Introduzione sul concetto di politica industriale **11**

1.2 L'importanza del ruolo delle "capabilities" nel processo di industrializzazione **12**

1.3 Le ragioni dell'istituzione delle SOE **18**

1.3.1 Stato come socio maggioritario dell'impresa: Nazionalismo economico **20**

1.3.2 Stato come socio minoritario dell'impresa: Liberalizzazione, deregolamentazione e privatizzazione **21**

1.4 Banche di sviluppo – definizione e caratteristiche **24**

1.4.1 Allocazione dei finanziamenti da parte delle Banche di Sviluppo **24**

1.4.2 L'evoluzione del ruolo delle Banche di Sviluppo a partire dal dopoguerra **25**

1.4.3 Le fonti di finanziamento delle Banche di Sviluppo **27**

1.5 Export Processing Zones (EPZ). Caratteristiche e obiettivi **28**

1.5.1 EPZ pubbliche o private? **30**

Capitolo 2. Gli OFDI come strumento per lo sviluppo economico

2.1 Quadro storico-politico della Cina a partire dal 1978 **32**

2.2 Trappola di reddito medio **34**

2.3 Foreign Direct Investment (FDI) **36**

2.3.1 Il paradigma eclettico di Dunning (OLI) **36**

2.3.2 Dunning applicato agli investimenti– teoria IDP **39**

2.4 L'Evoluzione degli OFDI cinesi nella fase precedente alla *Go Out Policy* **41**

2.4.1 *Go Out Policy* **42**

2.4.2 Gli OFDI cinesi **45**

2.4.3 Investimenti diretti cinesi in Africa **46**

2.5 Zone Economiche Speciali in Africa **48**

Capitolo 3. La costruzione di una base di accesso strategica verso il continente africano

3.1 Profilo di Mauritius **49**

3.1.2 Quadro storico e politico dell'isola **50**

3.2 Adozione del modello EPZ **52**

3.3 Il settore dell'ICT **57**

3.3.1 Quadro legislativo e istituzionale del settore ICT **57**

3.3.2 Infrastrutture all'avanguardia **58**

3.3.3 Situazione attuale del settore ICT **58**

3.4 Il settore dei servizi finanziari **60**

3.5 Gli stadi di sviluppo dell'economia. Porter e il World Economic Forum **64**

3.5.1 I 12 pilastri della competitività **65**

3.5.1.2 Uno sguardo ai 12 pilastri di Mauritius **65**

3.6 La distanza psichica tra la Cina e Mauritius **70**

Conclusione **73**

Bibliografia **76**

Sitografia **82**

Indice delle figure **82**

前言

本论文的目旨在论证与阐述中国与毛里求斯越来越强的合作的原因， 同时也分析了使毛里求斯成为非洲大门的原因与国家特点。这些方面使毛里求斯在中国眼中成为了在非洲发展其经济的珍贵资源。中毛联系是通过从70年代起的两国经济转型的历史发展起来的。在当时两国之间已经认识到其相互间不可缺少的合作伙伴关系，因为它们的互补性和兼容性实现了更高的目标，并克服其局限性。这篇论文阐述了从一个最初仅作为政府采取的一项产业政策到最终剑指发展国家经济并表明了为了实现科技创新，对新技术研发的重要性的说明。

产业政策的主题与中国的经济形势的发展息息相关，在文革于1976 年结束后，中国经济陷入强烈的不稳定，而与此同时，经济环境，体制和社会政治都一蹶不振。自1978年以来，由邓小平组织发起的经济改革运动极大地推动中国的重组机制，特别是建立了一个循序渐进并日益开放，同时与世界其他地区互动频繁的大国。

在过去三十年中国一直通过其有针对性的政策，实现了经济的快速发展，在先天条件不足的情况下，它已经成功地在国际经济环境确立了自己作为投资者的地位。进入二十一世纪以来，中国实现了一些比较重要的目标。在 2001 年它加入世界贸易组织（WTO）并且实施最重要的经济政策之一，即“*走出去*”政策，同时这也是中国政府推动的第十个五年计划（2001- 2005 年）的一部分。

之后的几个五年计划也在逐渐加剧“走出去”的战略目标，并已导致外国直接投资的流动日益激烈而市场相对非洲更青睐于中国，这不仅代表着国际政治背景下的一个盟友的重要作用，同时还体现了超过十亿的消费者的一个具有巨大吸引力的市场。

因为中国是一个 late comer 的国家，这也直接影响到它的外国直接投资数量。因此我们可以看到，从2000年到今天，相对于美国，欧洲，中国对非洲的外国直接投资并没有那么多。

在中国现行的情况下，在非洲外国直接投资数量虽没那么多，但是直接投资的计划很多。然而，中国与非洲的关系正朝着蓬勃乐观的方向成长，这也让双方对一个越来越强的关系感到乐观。

在这个经济浪潮中，也影响到了毛里求斯，这一个在印度洋的岛国。 本文中也揭示了中国之所以对毛里求斯感兴趣的原因与毛里求斯作为对非洲一个良好入口的特点。

这篇论文内容大纲如下:

- 第一章首先界定产业政策的概念，同时也从普世角度来描绘，自二十世纪中也起，产业政策对国家经济发展起到的作用。尤其是，它突出了在研究及开发领域学习的重要性，旨在技术革新。通过一系列的战后跨越世界各国的例子，很显然，制造业的发展一直是经济状况变化的跳板，尤其是在发展中国家缺乏先进的技术的情况下。然后，它提供了一些关于最重要的产业政策工具的描述。

- 第二章是专门阐述分析走出去战略，这项由中国政府推动的政策，以鼓励经济开放和国家现代化，在于2000年3月召开的，

第九届大会的十一届三中全会全国人民代表大会上正式列为第十个五年计划中对社会经济的发展卓越重要的一项。要想谈论中国自 1978 年以后的历史和政治事件的发生，必不可少的要谈起由制造业发起的其国内经济转型，这要归功于邓小平的经验主义，通过建立经济特区，其特点是廉价的劳动力和巨大的税收优惠。参照国际生产折衷理论，中国自 1978 年至今的发展历程，展示了了他从商品出口国到资本出口国的演变过程。来自中国的上市公司对境外的投资，其被定义为瞄准收购国外市场战略资产的政策工具外国直接投资，而这只是中国经济近期显现出的一个特点，因为自两千年以来，中国对非洲产生了浓厚兴趣，流向非洲地区的投资也逐年提高通过分配越来越投资流。

- 第三章结合之前介绍的毛里求斯，追溯了自 70 年代以来其政治和经济的发展历程。当毛里求斯在 1968 年获得独立后，他开始了一系列促进经济政策的实施，重振经济的方式完全基于甘蔗种植经济，以及后续通过建立出口加工区（EPZ）和制造业的发展。另外，在这种情况下，出口加工区的模式也让刚刚复苏的经济形势有了可观的发展。在之后大约四十年的时间里，毛里求斯进一步多元化了其本国企业与涉及的领域，如经济支柱 ICT。对毛里求斯的政治体制下的分析，对定义该岛的经济转型模式极有意义，而其特点也是在今天吸引力中国来此开展商业行为的原因。

Introduzione

L'obbiettivo che si propone questa tesi è quello di mettere in evidenza le motivazioni che hanno spinto e spingono la Cina a stringere rapporti sempre più stretti con Mauritius, e di analizzare dunque le caratteristiche che fanno dell'isola una porta d'accesso agevole al continente africano, rendendola meta ambita per la Cina, la quale vede Mauritius come una preziosa risorsa per il proprio sviluppo economico in Africa.

Ciò viene fatto ripercorrendo la storia della trasformazione economica cinese e mauriziana avvenute a partire dagli anni Settanta e tutt'ora in corso, che ha permesso di arrivare a un punto in cui le due nazioni hanno riconosciuto la reciproca insostituibilità come partner di business, data la loro complementarietà e compatibilità nel raggiungimento di obbiettivi sempre più alti e nel superamento dei propri limiti.

La trattazione parte da un excursus sulla politica industriale come strumento adottato dai governi al fine di indirizzare al meglio l'economia nazionale e sul ruolo fondamentale che in tale ambito ricopre il processo di apprendimento di nuove 'capabilities' finalizzato alla generazione di innovazione tecnologica.

Il tema della politica industriale viene sviluppato in relazione alla situazione della Cina la cui economia, al termine della Rivoluzione Culturale nel 1976, era in forte dissesto, in un contesto economico, istituzionale e socio-politico disastrato. Furono le riforme economiche intraprese a partire dal 1978 da Deng Xiaoping a mettere in moto un meccanismo di ristrutturazione del paese, in particolare grazie ad una graduale, ma sempre maggiore apertura e interazione con il resto del mondo.

Nell'ultimo trentennio si è assistito ad un rapido progresso economico della Cina che attraverso politiche mirate, è riuscita ad affermarsi nel contesto economico internazionale come paese investitore, partendo da una condizione di profonda arretratezza. In questo percorso, gli anni Duemila hanno fatto da scenario al raggiungimento di alcuni traguardi cinesi, in particolare l'ingresso nella World Trade Organization (WTO) nel 2001 e l'attuazione di una delle politiche economiche più rilevanti, vale a dire la *Go Out Policy*, promossa dal governo cinese nell'ambito del X Piano quinquennale (2001-2005).

I successivi Piani quinquennali hanno progressivamente accentuato gli obiettivi della Go Out Policy e hanno avuto come conseguenza un flusso di investimenti diretti esteri sempre più intenso e un marcato interesse della Cina nei confronti dell'Africa, che non solo rappresenta un importante alleato nel contesto politico internazionale, ma soprattutto un mercato appetibile composto da oltre un miliardo di consumatori.

Lo status della Cina di paese *late comer* ha contribuito a fare sì che, a partire dal 2000 ad oggi, l'entità degli investimenti cinesi in Africa non sia stata particolarmente cospicua, se paragonata a quella dei paesi americani ed europei, che avevano già instaurato rapporti con l'Africa. Nel caso cinese, piuttosto, vi è stata la tendenza a realizzare progetti di investimento minori e ad ampio raggio. Ciononostante, i rapporti sino-africani sono in crescita e vi è la volontà sia da parte cinese sia da parte africana di intensificarli. Nella cornice di questo flusso, a ricoprire un ruolo fondamentale, è Mauritius, una nazione insulare dell'Oceano Indiano, le cui caratteristiche istituzionali e politico-economiche la rendono una piattaforma di business ideale su cui approdare per ottenere un accesso agevolato al continente africano.

Per quanto riguarda l'organizzazione del lavoro svolto, la tesi risulta articolata come segue:

Il PRIMO CAPITOLO definisce innanzitutto il concetto di politica industriale e delinea, a livello generale, il ruolo svolto dallo stato nel determinare le direttrici di sviluppo dell'economia a partire dalla metà del XX secolo in poi. In particolare, si evidenzia l'importanza dell'apprendimento, nell'ambito della ricerca e sviluppo, finalizzato all'innovazione tecnologica. Attraverso una serie di esempi che abbracciano paesi di tutto il mondo a partire dal dopoguerra, si evidenzia come lo sviluppo del settore manifatturiero sia stato il trampolino di lancio per l'evoluzione delle economie, soprattutto in paesi in via di sviluppo carenti di tecnologie avanzate. Viene quindi fornita una descrizione di alcuni tra gli strumenti di politica industriale più rilevanti.

Il SECONDO CAPITOLO è dedicato alla *Go Out Policy*, politica promossa dal governo cinese per favorire l'apertura economica e la modernizzazione del paese e formalizzata ufficialmente all'interno del Decimo Piano quinquennale sullo sviluppo socio-

economico, in occasione del Terzo Plenum della 9ª Assemblea nazionale del popolo nel marzo 2000.

Un accenno agli eventi storico-politici che hanno segnato la Cina a partire dal 1978 è indispensabile per tracciare l'evoluzione della trasformazione economica interna, iniziata per mezzo del settore manifatturiero, grazie allo sperimentalismo di Deng Xiaoping, tramite l'istituzione di zone economiche speciali, caratterizzate da manodopera a basso costo e ingenti agevolazioni fiscali. Le teorie di Dunning a cui si fa riferimento per ripercorrere gli stadi di sviluppo della Cina dal 1978 ad oggi sono utili a delineare la sua transizione da paese esclusivamente esportatore di beni a paese esportatore anche di capitali.

L'investimento diretto estero da parte delle imprese pubbliche cinesi, definito come strumento di policy inteso ad acquisire asset strategici all'interno di mercati stranieri, ha iniziato a caratterizzare l'economia cinese soltanto di recente, a partire dagli anni duemila, nei quali la Cina ha peraltro mostrato uno spiccato interesse per l'Africa, destinandovi un flusso di investimenti in continua crescita.

Il TERZO CAPITOLO si lega al precedente con un'introduzione su Mauritius, per tracciarne la storia politico-economica a partire dagli anni Settanta. Quando Mauritius raggiunse l'indipendenza nel 1968, diede inizio a una serie di politiche economiche volte a risollevare un'economia basata unicamente sulla coltivazione dello zucchero, tramite la creazione di una Export Processing Zone (EPZ) e il conseguente sviluppo del settore manifatturiero. Anche in questo caso il modello dell'EPZ ha fatto da incubatrice ad un'economia destinata a una notevole crescita. Nell'arco di circa quattro decenni Mauritius è riuscita nell'impresa di diversificazione sempre più ambiziosa, fino a rendere settori come l'ICT colonne portanti dell'economia. L'analisi di Mauritius sotto il profilo politico-istituzionale è funzionale nell'ottica di definire la trasformazione economica dell'isola, le cui peculiarità la rendono oggi meta appetibile per la conduzione di operazioni di business da parte della Cina.

CAPITOLO 1

1.1 Introduzione sul concetto di politica industriale

La politica industriale è un argomento che è stato ed è tutt'ora ampiamente dibattuto nel contesto dello sviluppo economico. Nessun paese al mondo ha affrontato il passaggio dalla condizione di povertà a quella di ricchezza senza adottare adeguate politiche per la trasformazione della propria economia. Il processo di industrializzazione mette peraltro fortemente alla prova i paesi emergenti, in quanto essi non dispongono delle stesse risorse di cui si sono avvantaggiati i paesi ricchi nel loro sviluppo economico. Le economie più arretrate devono affidare la loro crescita ad un processo di apprendimento, che li vincola a stabilire un certo livello di dipendenza dai paesi più industrializzati, tramite, ad esempio, l'acquisizione di tecnologie e conoscenza di cui essi sono totalmente privi.

Nel periodo successivo alla Seconda Guerra Mondiale i paesi minori in via di sviluppo riuscirono ad accumulare esperienza nel settore manifatturiero e a sfruttare le conoscenze e competenze acquisite per innescare un processo di apprendimento più complesso, volto a velocizzare la crescita, soprattutto grazie ad un intervento sistematico del governo finalizzato a concentrare la produzione in settori prestabiliti, indirizzandovi le imprese tramite l'attuazione di particolari incentivi fiscali. In questo modo il vantaggio comparato[1] di questi paesi fu acquisito nel contesto di politiche economiche mirate (Amsden, 2001, p.8).

Quello stesso periodo ha visto l'apice della politica industriale, in particolar modo per via del consenso, tra i governi dei paesi sviluppati, sul fatto che disporre di nuove tecnologie e competenze che consentissero di elevare il livello quantitativo e qualitativo della produzione di beni e servizi, avrebbe garantito il mantenimento di standard di vita elevati, per evitare di versare nella condizione di miseria degli anni della guerra.

Anche i paesi più poveri abbracciarono la stessa linea di pensiero per effettuare la transizione da economia rurale a economia urbana.

[1]Il vantaggio comparato è un termine coniato dall'economista David Ricardo (1817) e indica il vantaggio che detiene un'economia nel produrre un determinato bene a un costo inferiore rispetto ad altre economie.

Il fattore delle "capabilities" ha ricoperto un ruolo fondamentale per la realizzazione di questi processi di trasformazione e del conseguente rilancio economico.

1.2 L'importanza del ruolo delle "capabilities" nel processo di industrializzazione

La conoscenza è intesa come un bene pubblico non rivale, in quanto può essere usata contemporaneamente da più soggetti o imprese senza che ciò comporti riduzioni del godimento del bene da parte di alcuno. Si tratta di un bene parzialmente non escludibile, nel senso che è possibile impedire ad altri di usarlo solo attraverso l'introduzione di un sistema di regole che stabilisca in modo chiaro i diritti di proprietà su di esso e le modalità di sfruttamento da parte di terzi.

Secondo Amsden (2001, p.2) tuttavia, l'uso del termine 'conoscenza' nel contesto dell'innovazione tecnologica è di accezione neutra, mentre risulta più appropriato fare riferimento a quelle che possono essere definite "*capabilities*", intese come acquisizione di competenze tecniche, individuata dal cosiddetto "*learn by doing*". Queste rappresentano un elemento strategico per la crescita economica di un paese, per la produzione sia di beni materiali che di servizi sempre più innovativi e quindi più richiesti dal mercato.

Perciò gli investimenti in Ricerca e Sviluppo [2] possono rappresentare una voce importante nel bilancio delle imprese e a seconda del settore di attività possono essere molto consistenti.

In quest'ottica vi è la necessità di stabilire dei principi guida per una riallocazione ottimale delle risorse umane, dei capitali e delle risorse finanziarie dai settori a bassa produttività a quelli ad alta produttività.

Nei paesi in via di sviluppo, un fattore di crescita importante consiste nel colmare il divario tecnologico con quelli più avanzati, acquisendo un patrimonio di competenze tecniche tali da determinare un miglioramento dello standard di vita, e facendo sì che le strategie di apprendimento siano alla base delle strategie di sviluppo. Si tratta di un processo di apprendimento graduale che deve seguire il suo corso parallelamente al processo di produzione, influenzandolo di conseguenza.

[22] È l'acronimo per 'Ricerca e Sviluppo' che, secondo il modello della Catena del Valore formulato da Porter (1985), si colloca tra le attività di supporto nella struttura interna ad un'azienda, per lo studio e lo sviluppo di conoscenza e tecnologie.

All'inizio di questo processo potrebbero rendersi necessarie delle misure temporanee di sussidio o di protezione dalla competizione.

Un governo, secondo la teoria del neostrutturalismo formulata da Amsden (2001, p.281), non dovrebbe limitarsi a rimuovere gli ostacoli per evitare il fallimento del mercato, ma giocare un ruolo attivo, individuando percorsi di sviluppo sostenibili. La creazione e lo sviluppo del vantaggio comparato per Amsden (2001, p.5) si collegano ad una crescita economica che va gradualmente dalla creazione di ricchezza basata sullo sfruttamento di beni primari alla creazione di ricchezza basata su costituiti dal patrimonio di tecnologie e di idee che è possibile impiegare nei processi produttivi, frutto di attività di Ricerca e Sviluppo. Essi, ad esempio, possono concretizzarsi in brevetti industriali. Tale ricchezza può essere poi utilizzata da una manodopera qualificata, all'interno del settore manifatturiero, cuore della crescita economica moderna. È nel settore manifatturiero che i beni basati sulla conoscenza trovano il modo di essere coltivati e sviluppati.

Il governo potrebbe non intervenire e continuare a delegare alle forze di mercato il riequilibrio economico, mirando al riallineamento del tasso di cambio, oppure attuare delle manovre per accrescere la produttività dell'economia nazionale.

Aspetto ancora più importante, la conoscenza è un bene di difficile accesso, poiché di proprietà del soggetto che l'ha generata, che la mantiene protetta in quanto può un vantaggio competitivo sui soggetti concorrenti. Ciò significa che imprese dotate di capacità tecnologiche inferiori a quelle di altre imprese che operano nel medesimo settore industriale, sono competitivamente svantaggiate e sono costrette a ridurre i prezzi dei loro prodotti, oppure, se ne hanno la capacità e sono in grado di sostenerne i costi, a colmare il divario di competenze.

Spesso, pur disponendo delle risorse applicabili in un dato settore, la mancanza di adeguate competenze per il loro sfruttamento può comportare la stagnazione del settore e la perdita dell'opportunità di crescita. È chiaro che le competenze costituiscono una risorsa che mette l'impresa nelle condizioni di creare un prodotto competitivo a prezzi inferiori e di qualità superiore rispetto a quello di altre imprese. I meccanismi di mercato cessano così di essere i soli fattori che influenzano la competitività.

Il modello del vantaggio comparato crolla nel momento in cui un paese povero, con relativo basso salario, si trova in difficoltà nel competere con un paese ricco la cui produttività è di gran lunga superiore. Un paese povero non può pensare di

industrializzarsi specializzandosi unicamente nei settori dell'industria che richiedono un basso livello di tecnologia poiché la domanda potrebbe comunque favorire le imprese dei paesi più qualificati, la cui produzione ha un livello qualitativo più elevato. Se infatti un paese non può competere con le importazioni, questo avrà delle ripercussioni sui salari reali. Tuttavia, il taglio dei salari non garantisce una diminuzione sufficiente dei costi totali o un incremento delle competenze, senza adeguati investimenti in R&S. Il vantaggio di sostenere l'apprendimento e la conoscenza è che l'industrializzazione potrebbe ricevere un notevole impulso in maniera sostenibile. Lo svantaggio è invece che il motore della crescita potrebbe essere surriscaldato dai fallimenti di governo.

Amsden (2001, p.20) affronta il problema relativo alla crescita economica dei paesi in via di sviluppo, facendo riferimento al neostrutturalismo, una teoria economica che vede il successo dei paesi in via di sviluppo come un modello ibrido, secondo cui il governo deve essere una forza che guida lo sviluppo agendo all'interno del mercato, facendo attenzione ai segnali che questo manda. Tale corrente rifiuta la nozione classica secondo cui i paesi dovrebbero specializzarsi in quei settori dove già posseggono un vantaggio comparato, sostenendo che quest'ultimo non è semplicemente dato, ma può essere creato, e crearlo dovrebbe essere un obbiettivo chiave delle politiche di sviluppo. Le politiche di sviluppo dei paesi sono dettate dalla necessità di allinearsi a quelli industrializzati. E in un mondo caratterizzato da elevata mobilità dei fattori di produzione, una delle maggiori determinanti delle strategie di sviluppo di un paese, del suo vantaggio comparato dinamico a lungo termine, èla sua capacità di apprendimento (Stiglitz, et al., 2013p.13-14).

I paesi che hanno affrontato per primi il processo di industrializzazione durante la prima e la seconda rivoluzione industriale, l'hanno fatto basandosi su nuove tecnologie, mentre i paesi che si sono evoluti in seguito, l'hanno fatto in assenza di esse. Questa differenza sostanziale comporta che siano state adottate politiche di sviluppo industriale del tutto differenti.

La crescita dei paesi più poveri fu un fenomeno che caratterizzò la seconda metà del XX secolo.

Per la prima volta i paesi emergevano in assenza di proprietà industriale e innovazione. Dopo la Seconda Guerra Mondiale, i paesi che prima del conflitto avevano accumulato esperienza nel settore manifatturiero, erano riusciti ad attuare una crescita economica

non indifferente, affidandosi soprattutto allo sviluppo di competenze a livello pratico. Tra questi la Cina, l'India, l'Indonesia, la Corea del Sud, la Malesia, Taiwan, e la Tailandia in Asia; l'Argentina, il Brasile, il Cile e il Messico in America Latina; ultima la Turchia in Medio Oriente. Nel 1965 il settore manifatturiero di questi paesi contribuiva a 1/20 della produzione mondiale, mentre nel 1995 si sale a 1/5 circa. Gli altri paesi che nella fase antecedente alla guerra non erano venuti a contatto con l'industria avanzata, non potevano raggiungere lo stesso livello dei paesi sopracitati. L'industrializzazione avveniva per la prima volta in assenza di tecnologie proprie, senza possedere capacità specifiche, quando normalmente queste erano richieste, attraverso una fase di apprendimento che prendeva l'esempio dai paesi industrializzati, da cui dipendevano tecnologicamente (Amsden, 2001, p.1).

Nell'Ottocento i paesi emulatori della Gran Bretagna non dovettero attraversare una fase così drastica nel loro processo di industrializzazione, perché questo fu attuato parallelamente in una straordinaria ondata di cambiamento tecnologico, che prende talvolta il nome di Seconda Rivoluzione Industriale. Gli investitori della fascia nord atlantica avevano grosse aspettative di ricchezza dalle nuove tecnologie, le quali sbloccarono il capitale umano e finanziario utile per un investimento tripartito: nella costruzione di stabilimenti industriali con dimensione minima efficiente[3], nelle capacità manageriali e tecnologiche, e nel marketing.

La Francia riuscì a tener testa alla Gran Bretagna nel settore tessile per mezzo del design di moda parigino, unico nel suo stile, e sostenuto dalla presenza di un settore chimico avanzato. Il Giappone, pioniere della tarda industrializzazione, affrontò barriere all'entrata nel contesto globale, ma potendo contare su più preziosi asset rispetto ai paesi più poveri, ricco abbastanza da poter colonizzare i suoi vicini: la Corea, Taiwan, e la Manciuria.

Passo dopo passo il Giappone fece il suo ingresso nell'orbita dell'industria moderna, innovando i propri metodi di produzione di manufatti tradizionali, inizialmente la seta (inventata dalla Cina) e poi i tessuti di cotone (precedentemente resi di moda in India) (Amsden, 2001, p.7).

[3]La dimensione minima efficiente indica il punto di produzione più basso in cui i costi totali medi nel lungo periodo risultano minimi.

In risposta all'incapacità di competere, i governi dei paesi in via di sviluppo, esercitarono una pressione al ribasso dei salari. La legge marziale in Corea del Sud e a Taiwan, ad esempio, prevenne la formazione delle *trade unions*[4]. Ma per la prima volta i governi optarono in massa per una soluzione interventista istituzionale. Per compensare il deficit di competenze, i paesi più arretrati si svilupparono facendo leva su un modello economico basato su un innovativo sistema di controllo, incentrato sul concetto di reciprocità. I sussidi venivano allocati per far sì che il settore manifatturiero fosse redditizio e facilitare così il flusso di risorse da asset basati sui beni primari ad asset basati sullo sviluppo di competenze pratiche, senza però sminuire l'importanza dei beni primari. I destinatari dei sussidi, erogati in funzione dei risultati ottenuti, erano soggetti al monitoraggio delle prestazioni (Amsden, 2001, p.8).

L'intervento da parte del governo consistette nell'utilizzo di strumenti quali le imprese statali (SOE), le Banche di Sviluppo e le Export Processing Zone (EPZ).

Le EPZ sono aree a statuto speciale che offrono alle imprese che vi si stabiliscono dei benefici particolari, quali ad esempio incentivi fiscali e manodopera a basso costo. Esse furono adottate per la prima volta in America Latina intorno agli anni '20 del Novecento. Nella fase iniziale tutti i beni primari per la produzione erano esenti da tassazione, e l'esportazione era del 100%. Per incoraggiare maggiormente alcuni settori, in particolare quello manifatturiero, fu garantito il rimborso di quei beni primari incorporati nel prodotto finale destinato all'esportazione. Vennero in seguito offerti ulteriori sussidi alle imprese del tessile, e dei settori meno battuti. I sussidi corrispondevano in sostanza a uno standard di performance stabilito per settore, in modo da consentire una graduale progressione dei settori meno sviluppati, ma con un elevato potenziale di contribuire alla crescita economica. Al progredire dell'industria, raggiunto un certo ammontare di vendite, una minima percentuale del ricavato doveva essere investita in Ricerca e Sviluppo, e questo metteva i paesi nella condizione di progredire da basse a medie e alte tecnologie, consacrando la loro natura originaria di stabilimento di produzione agli interessi dei ricchi investitori stranieri, facendo leva sui vantaggi della presenza di questi nel loro paese, con l'aspettativa di un progresso nell'apprendimento e un cambiamento dello status quo (Amsden, 2001, p.10).

[4] Una *trade-union* è un'organizzazione sindacale che riunisce i lavoratori per la promozione e protezione dei loro diritti.

In Tailandia un colpo di stato portò al governo un generale simpatizzante della privatizzazione delle imprese. La promozione di un *Industrial Investment Act* nel 1960 creò un Consiglio di Amministrazione che sostenne il settore manifatturiero. In Indonesia un nuovo governo militare nel 1966 iniziò un processo di industrializzazione tramite la creazione di apposite istituzioni. In Corea l'industrializzazione aumentò esponenzialmente dopo il colpo di stato che nel 1961 portò all'ascesa al potere del governo autoritario ma progressista del Generale Park. A Taiwan, il Terzo Piano per lo Sviluppo (1961-1964) evidenziava l'esigenza di investire nel settore dell'industria pesante, e con l'ausilio di un *Industrial Development Bureau,* nel 1970 gli investimenti accelerarono. In India il Parlamento emanò un *Industrial Policy Resolution* nel 1956 volto alla ristrutturazione delle industrie esistenti e alla diversificazione di nuovi settori manifatturieri. In Turchia un colpo di stato nel 1960 portò all'istituzione di uno *State Planning Office* per l'espansione industriale nel dopo guerra. In Brasile, un approccio alle industrie di base fu parte di una pervasiva ideologia di sviluppo economico e modernizzazione che influenzò le allocazioni finanziarie del governo a partire dagli anni'40 per culminare nel *Target Plan (Programa de Metas*), i cui progetti furono formulati negli anni '50 e implementati tra il '57 e il '61 sotto Kubitschek. In Messico la presidenza di Alema´n fece dell'industrializzazione il suo unico obiettivo, e con un nuovo gruppo di industriali lanciò un piano di irrobustimento del settore manifatturiero. Non ultima, la Cina intensificò i suoi sforzi di industrializzazione con il Grande Balzo in Avanti nel 1958, con l'ambizione di allineare i propri standard a quelli inglesi (Amsden, 2001, p.20).

Gli esempi trattati finora mettono in luce un fenomeno di *institution building*[5] in vari paesi di continenti diversi nello stesso periodo. Fu un momento storico di notevole rilevanza, definito dai venti di cambiamento della decolonizzazione e dal sorgere di una nuova ideologia improntata allo sviluppo. Inoltre, l'introduzione di nuovi macchinari da parte di un paese veniva emulata da quelli vicini, che ne seguivano l'esempio, rendendo pian piano omogeneo il livello di industrializzazione raggiunto. I sistemi di promozione dell'industrializzazione di paesi come Malesia, Tailandia e Indonesia, ad esempio, avvennero nello stesso periodo.

[5]Il rafforzamento delle strutture, sistemi, risorse umane e professionalità necessarie per l'attuazione di tali norme e per l'applicazione delle politiche comunitarie tramite lo sviluppo di specifiche competenze amministrative e tecniche.

1.3 Le ragioni dell'istituzione delle SOE

L'evoluzione delle SOE[6] avviene in tre fasi. La prima comincia nel Rinascimento e continua fino alla fine del 1800. La seconda copre i primi quarant'anni del XX secolo, quando i meccanismi che avevano funzionato così bene a livello di forze di mercato, cominciavano a dar segno di turbolenza a causa della Prima Guerra Mondiale e della Recessione del 1929. La terza va dalla Seconda Guerra Mondiale fino al momento presente e segna l'apogeo e il declino delle politiche di nazionalizzazione a livello internazionale (Toninelli, 2000, p.10).

Il periodo successivo alla Seconda Guerra Mondiale fu segnato da politiche di intervento governativo per la promozione del nazionalismo economico e la crescita di numerosi paesi in via di sviluppo. L'economia di mercato, per come esisteva ai tempi del colonialismo, non aveva contribuito allo sviluppo. Le motivazioni dell'istituzione delle SOE furono diverse: la scarsità di imprenditori privati, la mancanza di capitale privato a livello locale e di mercati finanziari in grado e disposti a finanziare nuove imprese o l'espansione di quelle già esistenti, l'incapacità delle imprese locali di assumersi rischi di investimento su larga scala. In questo periodo si compresero meglio le dinamiche relative ai fallimenti di mercato, a causa dei quali le imprese che massimizzano i profitti non raggiungono l'efficienza e il benessere sociale. La speranza era che le SOE fossero più redditizie e reinvestissero i profitti, colmando così il divario tra i paesi avanzati e quelli arretrati (Stiglitz, 2013, p.3). L'attuazione di politiche di controllo statale si spiega con una scarsa produttività di alcune industrie che il governo ha dovuto supportare economicamente per favorirne la ripresa, poiché le forze di mercato da sole non erano sufficienti. Uno dei modi di classificare le SOE è di distinguere, in base al livello di governo coinvolto nella proprietà, tra imprese pubbliche locali e imprese pubbliche (Toninelli, 2000, p.7).

Sono tre i motivi principali che determinano l'esistenza delle SOE (Toninelli, 2000, p.8):

1) **Politici e ideologici**

   L'estensione della proprietà e dell'attività pubblica avrebbe modificato la distribuzione dei poteri nella società, diminuendo quello del capitale privato e

[6] Acronimo inglese per State Owned Enterprise

aumentando quello della forza lavoro, sostenuto dai partiti progressisti, laburisti, socialisti e socio-democratici.

2) **Sociali**

L'istituzione delle SOE avrebbe favorito l'incremento del pieno impiego, contribuito al miglioramento delle condizioni di lavoro e delle relazioni industriali. Questo riguarda soprattutto l'Italia e la Francia del dopoguerra. Anche l'amministrazione del Giappone nell'epoca Meiji era volta allo sviluppo dell'imprenditorialità nazionale. In virtù di ciò furono create le SOE per lo sviluppo di determinati settori, quelli più promettenti.

3) **Economici**

La principale motivazione economica è originata dal fallimento del mercato. Secondo questa tesi la nazionalizzazione è quasi indispensabile in caso di scarsa informazione o quando le esternalità socio-economiche sono abbastanza forti da rendere inefficienti i meccanismi che governano il mercato e i profitti privati. Altre ragioni economiche sono:

- Politiche di nazionalizzazione: la SOE prende decisioni sulla base di considerazioni a lungo termine. Lo stato può stimolare settori sottosviluppati che invece sono più avanzati in altri paesi, tramite attività pubbliche relative, ad esempio, allo sfruttamento di risorse naturali (nazionalizzazione delle imprese di petrolio, la fondazione delle agenzie pubbliche per il rifornimento di risorse, la costruzione di infrastrutture come ferrovie, autostrade, ecc.).
- Un altro motivo che spiega la proprietà statale risiede nell'industrial *bail out*[7], la dismissione industriale evitata tramite l'acquisizione di industrie private colpitedalla crisi economica.
- *Redistributive argument*: collegato a un cambiamento nella proprietà dell'impresa e alla forma che la proprietà prenderà in seguito. Le SOE di solito riducono i prezzi dei beni che sono richiesti dai paesi, influenzando la distribuzione del reddito reale.

[7]Il bail out indica l'intervento da parte di un governo per il salvataggio di un'attività economica sull'orlo del fallimento, tramite l'erogazione di prestiti, bonds o contante.

1.3.1 Stato come socio maggioritario dell'impresa: Nazionalismo economico

Nel Novecento le ideologie che prospettavano cambiamenti socio-economici divennero concrete politiche economiche. Paesi come il Belgio, la Francia, la Germania, l'Italia e gli Stati Uniti, seguivano l'esempio della Gran Bretagna, primo paese ad industrializzarsi. In periodi diversi del XIX secolo questi paesi si convinsero che il governo doveva intervenire per favorire l'unificazione nazionale attraverso l'allineamento con la Gran Bretagna.

Nel dopoguerra e con la crisi finanziaria del 1929, il sistema capitalistico fu profondamente criticato, mettendo in discussione l'attendibilità dei meccanismi di un'economia di mercato. Si riconobbe che un maggiore controllo da parte dello stato dei settori industriali cruciali avrebbe risolto i problemi legati ai fallimenti di mercato e l'eccessivo potere dei giganti rappresentati da corporazioni private. Quindi ci fu un'ondata di nazionalizzazione negli anni Trenta per il salvataggio di alcuni settori, di cui l'IRI[8] è un esempio relativo al nostro paese. Nata nel 1933 per sollevare tre banche principali (Banca Commerciale, Credito Italiano, Banco di Roma) dalle loro proprietà industriali in eccesso, l'IRI controllava in 42% del capitale delle società per azioni italiane. Nel '37 fu trasformata in un ente pubblico permanente e divenne il maggiore attore nell'economia mista italiana, ruolo che mantenne fino alla Seconda Guerra Mondiale.

La fase maggiore di nazionalizzazione avvenne dopo la Seconda Guerra Mondiale, quando i governi iniziarono ad avere un sempre maggiore controllo sull'attività economica, sia direttamente sia tramite agenzie.

La nazionalizzazione unita a un sempre maggiore controllo sulla pianificazione economica gettò le basi per la ricostruzione nelle economie miste. Le politiche economiche in questione miravano al riequilibrio dei settori con pieno impiego e all'estensione del settore pubblico per ridimensionare i monopoli e costruire infrastrutture, con particolare attenzione rivolta al bene comune.

Dopo la Seconda Guerra Mondiale in Belgio e Olanda i settori interessati dalla riforma delle imprese pubbliche furono quelli dei trasporti, delle comunicazioni e delle risorse

[8]IRI è l'acronimo per Istituto di Ricostruzione Italiano, fondato il 24 gennaio 1933 come ente pubblico temporaneo, divenuto ente finanziario di diritto pubblico nel 1937 per poi essere trasformato in società per azioni nel 1992 fino alla sua liquidazione nel 2000.

naturali. In Austria furono assorbite alcune proprietà tedesche, con la conseguente nazionalizzazione del 20% del settore industriale, dell'85% delle imprese elettriche e delle tre banche principali. In Francia la fase più intensa di nazionalizzazione avvenne tra il 1944-48 e poi nel 1982.

Tuttavia la crescita ed espansione delle SOE non si limitava all'Europa, bensì si estendeva fino all'Australia e al Canada, che risultavano tra i paesi più industrializzati (Toninelli, 2000, p.19). Ma è nei paesi meno sviluppati, i cosiddetti *LDC*[9], che il fenomeno fu più evidente. Nel 1950 l'India era la più grande "*non market economy*" nel mondo comunista.

Le strategie di nazionalizzazione in gran parte dei paesi includeva l'espropriazione di imprese straniere operative su territorio nazionale. Esse erano il risultato di politiche autarchiche in America Latina, Egitto, Corea del Sud e in altri paesi dell'Asia e dell'Africa.

In Giappone invece lo stato ricoprì un ruolo decisivo nella crescita economica tramite un intervento indiretto che prese la forma di pianificazione economica sotto il MITI[10]. In sostanza i governi potevano esercitare il proprio controllo sulle imprese in via indiretta, tramite ad esempio l'intermediazione delle banche di sviluppo che stanziassero i finanziamenti. Il capitalismo di stato permase, ma coesistendo con forme iniziali di privatizzazione (Musacchio e Lazzarini, 2012, p.12).

1.3.2 Stato come socio minoritario dell'impresa: Liberalizzazione, deregolamentazione, privatizzazione

In Occidente ondate di privatizzazione a partire dal 1970 condussero al graduale declino dell'impresa pubblica. La maggior parte dei paesi occidentali subì una rilevante diminuzione del PNL e del numero degli occupati delle industrie nazionalizzate e delle imprese pubbliche; ad eccezione dell'Italia dove il cambiamento si intravide solo nel 1992. A partire da quell'anno il ritmo della privatizzazione fu rapido.

Gli anni Ottanta hanno caratterizzato anche la denazionalizzazione nei paesi LDC. Crescenti vincoli di budget finanziari ridussero lo sforzo per raggiungere obiettivi socio-

[9]LDC è l'acronimo per *Less Developed Country*.

[10] Il MITI è Il Ministero per il Commercio Internazionale e l'Industria istituito nel 1949 in Giappone. A partire dal 2001 è stato trasformato in Ministero dell'Economia, del Commercio e dell'Industria (METI).

economici. L'innovazione tecnologica, manageriale e dell'informazione consentirono di superare le inefficienze delle SOE. Da un lato l'impresa pubblica non era capace di raggiungere quella flessibilità richiesta dall'internazionalizzazione e dalla globalizzazione di mercato, dall'altro era sempre più esposta alla pressione di vincoli politici (Toninelli, 2000, p.21).

Prima della nazionalizzazione le imprese erano private; negli anni '70, dopo una consistente attività di nazionalizzazione, si decise di conferire nuovamente potere alle forze di mercato. Bellini (in Toninelli, 2000, p.25) tratta del declino del ruolo dello stato imprenditore.

L'importanza del disimpegno dello stato dalla proprietà e dalla gestione delle attività economiche fu un cambiamento che rappresentava un'opportunità per le imprese private in quanto ridisegnava l'economia politica nazionale, responsabilizzando gradualmente un'imprenditorialità orientata al profitto e alla competitività.

La privatizzazione è stata il risultato di cause domestiche e internazionali. A livello domestico, il bisogno di equilibrare il deficit creato da sistemi di welfare sovraccarichi ha giocato un ruolo chiave. Ugualmente importante è stata la percezione della vendita degli asset governativi come un'opportunità per rivitalizzare e sviluppare le economie. A livello internazionale il declino della proprietà statale è stato sostenuto dalla pressione esercitata da altri governi sui detentori del potere decisionale, nel timore di un'ingiusta competizione da parte delle imprese pubbliche protette dal governo (Bellini in Toninelli, 2000, p.26).

A partire dagli anni '80 l'opinione pubblica cambiò radicalmente, orientandosi nella direzione del consenso neoliberale. Parte di questo consenso credeva nella superiorità del privato e nell'incapacità strutturale delle SOE di evitare l'interferenza politica. La Thatcher fu la più grande ispiratrice del movimento neoliberale, con una consistente cessione di quote ai privati. Infatti la quota delle SOE nell'economia della Gran Bretagna crollò dal 6.1% nel '78 all'1.9% nel 1991, mentre la quota di investimento sul PIL crollò dal 15% al 4.2% nello stesso periodo. Quindi si può notare come in Gran Bretagna, a differenza di altri paesi, il processo di transizione dalla nazionalizzazione alla privatizzazione sia stato quasi impercettibile (Bellini in Toninelli, 2000, p.27).

Il collegamento tra privatizzazione e performance di successo in alcuni paesi come la Cina e la Polonia testimonia l'evidenza dei benefici di un'economia pianificata, in cui le

decisioni relative alla produzione e alla sua gestione ricadono interamente sullo stato, secondo piani economici prestabiliti. Alcuni vedono le SOE come una temporanea deviazione dal normale andamento dell'economia di mercato, in cui sono le singole imprese ad assumersi la responsabilità del proprio operato (Bellini in Toninelli, 2000, p.28).

Indipendentemente da quale debba essere la percentuale di influenza che il mercato e lo stato devono avere sull'economia, se si focalizza l'attenzione sulla qualità del ruolo dello stato, il processo di privatizzazione non deve necessariamente condurre al ridimensionamento della sua funzione, ma a un ripensamento degli strumenti e delle modalità dell'intervento pubblico.

In alcuni casi la privatizzazione fu vista come l'opportunità di democratizzare il potere economico attraverso la diffusione della proprietà. La privatizzazione rispose alla stessa logica a cui aveva in precedenza risposto il nazionalismo: la costruzione di una nuova fase di capitalismo, con una retorica differente.

La nazionalizzazione era stata avviata per permettere l'emergere di settori che fossero competitivi in mercati governati da oligopoli, in modo da sostenere attività economiche alternative. Ma la privatizzazione come tale non crea un mercato. Le "cattive privatizzazioni" al contrario trasferiscono semplicemente la proprietà di imprese nazionali a oligopoli più forti. Lo stato è stato spesso controparte di interessi economici, scambiando sussidi e protezione con il consenso politico (Bellini in Toninelli, 2000, p.34).

Da questo punto di vista in Italia la privatizzazione non è stata determinante nella ridefinizione della relazione tra stato e industria. Lo sviluppo fu guidato da due principi: un settore manifatturiero redditizio e imprese orientate al risultato che ridistribuissero i profitti dei loro monopoli. Pian piano i governi si affermavano in sostituzione delle forze di mercato.

Oltre alle imprese statali, un altro strumento di politica industriale adoperato dal governo consiste nell'istituzione delle Banche di Sviluppo. È anche grazie ad esse che paesi in via di sviluppo riuscirono a fare il loro ingresso nell'industria di base tramite investimenti in tre direzioni: stabilimenti su larga scala, competenze manageriali e tecnologiche e network di distribuzione e marketing (Amsden, 2001, p.125).

1.4 Banche di sviluppo – definizione e caratteristiche

Storicamente, le Banche di Sviluppo sono stati importanti strumenti usati dai governi per promuovere a livello mondiale lo sviluppo dei rispettivi paesi.
Esse sono state istituite in economie socialiste, in paesi capitalisti avanzati e in economie emergenti per il finanziamento di infrastrutture, il potenziamento delle industrie e delle piccole e medie imprese, e per fornire servizi ai soggetti a basso reddito (Stiglitz et al., 2013, p.144).
Come riportato da Musacchio e Lazzarini (2012, p.16), le banche di sviluppo sono un veicolo di partecipazione minoritaria da parte dello stato. Esse dovrebbero fungere da intermediari finanziari autonomi specializzati nell'elargizione di credito a lungo termine per la promozione dell'industrializzazione o di progetti infrastrutturali e mirare dunque allo sviluppo economico (Amsden, 2001, p.68; Yeyati et al., 2016, p.6).
Le banche di sviluppo potrebbero anche fissare standard elevati per le imprese, vincolando i prestiti al raggiungimento di obiettivi prefissati (Amsden, 2001, p.125). Inoltre, poiché le imprese sono vincolate a finanziamenti a lungo termine, i prestiti dalle banche di sviluppo potrebbero consentire loro di praticare economie di scala e di acquisire nuove tecnologie (Musacchio e Lazzarini, 2013, p.99).

1.4.1 Allocazione dei finanziamenti da parte delle Banche di Sviluppo

Secondo Musacchio e Lazzarini (2013, p.100) la politica industriale affermerebbe che le imprese, per poter essere idonee alla ricezione di prestiti, dovrebbero proporre dei progetti di livello elevato e con un buon potenziale applicativo, ma che il mercato non è disposto a finanziare. Le banche di sviluppo potrebbero privilegiare queste imprese, anche a discapito di imprese con prestazioni superiori in termini di efficienza, sebbene non si possa predire esattamente l'effetto dei prestiti sulla produttività o sugli investimenti. Tuttavia le banche di sviluppo potrebbero erogare finanziamenti anche a imprese con elevate prestazioni per innalzare il livello medio di produttività nazionale, anche se l'effetto finale del finanziamento non è immediato. (Amsden, 2001, p.8; Musacchio e Lazzarini, 2013, p.100).
I governi, attraverso il finanziamento, possono effettuare il salvataggio delle istituzioni che, in stato di insolvenza, si trovano sull'orlo del fallimento.

Il finanziamento a lungo termine è strategico e serve per creare nuove opportunità lavorative e migliorare le infrastrutture e le capacità competitive. Per uno sviluppo sostenibile gli investimenti devono crescere più della produzione per far fronte alle pressioni inflazionistiche. La crescita degli investimenti tuttavia può essere soggetta a prociclicità[11] dei mercati finanziari. Una banca di sviluppo può in questo contesto essere uno strumento di stabilità sistematica, nel fornire fondi d'investimento e *working capital* in tempi di retrazione del mercato finanziario. Quando un mercato fallisce o risulta incompleto, una banca di sviluppo può essere fondamentale per sostenere gli investimenti (Stiglitz et al., 2013, p.144-145).

Nelle economie emergenti le banche di sviluppo solitamente sono la fonte primaria di finanziamenti a lungo termine, prestiti e altri servizi finanziari nei settori delle infrastrutture e dell'agricoltura. Anche nel caso in cui le istituzioni private soddisfano le esigenze di imprese ed individui, molte banche di sviluppo continuano a giocare un ruolo importante. (Ibid., p.144).

1.4.2 L'evoluzione del ruolo delle Banche di Sviluppo a partire dal dopoguerra

Nel periodo prebellico le banche di sviluppo procuravano sul territorio o all'estero, i capitali necessari per l'acquisto di quote di imprese private e pubbliche o per la concessione di prestiti alle imprese a tassi d'interesse al di sotto di quelli di mercato (Amsden, 2001, p.132).

Il ruolo delle Banche di sviluppo ha acquisito importanza crescente dopo la Seconda Guerra Mondiale, soprattutto nei paesi interessati dal conflitto, che non erano in possesso di piani di ricostruzione come ad esempio il Piano Marshall[12], e nei paesi meno sviluppati. Inizialmente i finanziamenti delle banche di sviluppo hanno interessato soprattutto il settore delle infrastrutture. La costruzione di ferrovie, aeroporti e autostrade richiedeva l'acquisizione di materie prime locali e le banche di sviluppo intervenivano con l'apposita erogazione di finanziamenti.

---

[11]Si riferisce al timore che il nuovo sistema di requisiti patrimoniali relativi al rischio di credito, fondati sui sistemi di rating interni delle banche, possa aggravare le fasi recessive, vale a dire che quando il sistema economico attraversa una fase recessiva, le condizioni economico-finanziarie delle imprese tendono a deteriorarsi.

[12] Il Piano Marshall è stato un piano volto alla ristrutturazione dei paesi europei devastati in seguito alla Seconda Guerra Mondiale. Il piano fu ideato e avviato dagli Stati Uniti nel 1948 e terminò nel 1952.

In paesi come il Messico, l'India, il Brasile e la Corea, la percentuale dei prestiti concessi dalle banche di sviluppo era elevata e andò riducendosi man mano che la domanda di infrastrutture calava. Tra il 1960 e il 1964 la quota del PIL nazionale relativa agli investimenti nel settore pubblico variava dal 14% in Cina, Argentina e Indonesia e Corea al 21.2% in Tailandia (Amsden, 2001, p.126).

Col tempo, l'importanza del settore pubblico nella formazione di capitale in paesi al di fuori della fascia atlantica diminuì, ma per numerosi anni dopo la fine della guerra fu lo stato il maggior artefice della formazione di capitale, e le banche di sviluppo erano lo strumento dello stato per il finanziamento degli investimenti. (Stiglitz et al., 2013, p.144-145). Esse furono fondamentali per garantire credito a lungo termine per investimenti privati e pubblici.

In India nel 1960 un quinto degli investimenti privati era finanziato dalla Industrial Bank of India, mentre nel 1983 il finanziamento alle imprese pubbliche e private ammontava all'83%; in Cile la CORFO[13] controllava il30% degli investimenti in macchinari, pari a più di un quarto dell'investimento pubblico. Nel 1957 la Korea Development Bank (KDB) finanziava il 43% di tutte le industrie (Amsden, 2001, p.129). Nel 1969, nella prima fase dell'era post industriale, la partecipazione al capitale includeva l'86.7% del capitale della KDB. Similmente, la banca di sviluppo del Messico creava partnership con imprese locali (Ibid., p.132).

L'importanza delle banche di sviluppo nel supportare il settore manifatturiero può essere misurato attraverso la loro quota di prestiti e di investimenti. Se poste a confronto, le quote d'investimento nel settore manifatturiero dei paesi sottosviluppati e quelli industrializzati della fascia atlantica, per un primo periodo risultano combaciare, ma successivamente gli investimenti dei paesi poveri superano quelli dei paesi industrializzati che decadono con lo sviluppo del settore dei servizi. I dati risalenti al 1990 mostrano come gli investimenti nel settore manifatturiero non includevano soltanto formazione di capitale a lungo termine, ma anche capitale circolante netto[14] e investimenti finanziati da risparmi personali e profitti non distribuiti (Ibid.).

I prestiti delle banche di sviluppo venivano erogati quasi sempre sotto forma di concessioni, e un caso tipico è quello tailandese dove venivano praticati tassi speciali per

[13] È l'acronimo per Corporación de Fomento de la Producción, banca di sviluppo cilena.

[14]Si riferisce all'ammontare di risorse che costituiscono l'attività operativa di una azienda ed è un indicatore utilizzato allo scopo di verificare l'equilibrio finanziario dell'impresa nel breve termine.

progetti sponsorizzati dal governo. L'entità della sovvenzione non dipendeva soltanto dal tasso d'interesse nominale sul prestito, ma anche dall'inflazione e dal tasso di cambio. In Brasile una rapida inflazione, nel 1970, portò all'indicizzazione dei prezzi al tasso d'inflazione e quindi se i prestiti non erano indicizzati, i tassi d'interesse tendevano a diminuire.

In Corea del Sud, dal 1966 al 1980, durante la promozione e costruzione dell'industria pesante, il costo reale per l'ottenimento di un prestito straniero con una garanzia da parte della banca di sviluppo era negativo, a causa dell'inflazione e della sovra valutazione del tasso di cambio. (Amsden, 2001, p.133).

1.4.3 Le fonti di finanziamento delle Banche di Sviluppo

Le fonti di finanziamento delle banche di sviluppo sono della natura più disparata. Le banche di sviluppo messicane, ad esempio, furono finanziate con prestiti stranieri che, a partire dal 1941 fino al 1961, crebbero da zero al 57.7%. Il Brasile finanziò la BNDES[15] attraverso risparmi, imposti ai lavoratori, sui fondi di previdenza. Nel 1969 la KDB coreana finanziò le sue attività attraverso l'emissione di obbligazioni finanziarie industriali, inducendo l'afflusso di capitale straniero per la creazione di depositi di risparmio. La MIDF[16] malese era inizialmente finanziata da prestiti a lungo termine senza interessi da parte del governo centrale, il quale finanziava i suoi stessi investimenti con le entrate fiscali e con il debito.

I fondi pubblici con cui venivano sovvenzionate le banche di sviluppo dei paesi più arretrati derivavano spesso da entrate *off budget,* cioè non inclusi nel bilancio statale. Essi consistevano in depositi in banche di proprietà del governo, conti di risparmio postale e fondi pensionistici.

I prodotti off budget erano sotto il controllo dell'apparato burocratico piuttosto che di quello legislativo e ciò rafforzava molto il potere nelle mani dei burocrati nei ministeri responsabili della pianificazione, della finanza e dell'industria (Ibid.).

La fiscalizzazione della finanza ha comportato la creazione di sistemi di controllo differenti nei diversi stati e di conseguenza è difficile effettuare un confronto tra essi a livello fiscale. Nei paesi in via di sviluppo vi era una sorta di fascia grigia di risorse

[15] È l'acronimo per *Banco Nacional Do Desenvolvimento*, banca di sviluppo brasiliana.

[16] È l'acronimo per *Malaysian Industrial Development Finance Berhad*, banca di sviluppo malese.

finanziarie occulte, pubbliche e private, che hanno contribuito a creare i presupposti per la politica industriale. L'IMF di conseguenza sottostima le spese di questi paesi in questo ambito. Questo fenomeno era piuttosto evidente in Giappone o in Corea del Sud dove, successivamente a un secondo calcolo del budget governativo, la spesa pubblica ammontava a un valore ben più elevato rispetto a quanto calcolato dall'IMF. Nel caso coreano, i prestiti assicurativi off budget facevano raddoppiare la quota di spesa pubblica nel PIL. Tutti i paesi asiatici, inclusa la Cina, influenzati dal sistema fiscale giapponese, tendevano a spendere molto più rispetto a quanto indicato dall'IMF per finanziale le banche di sviluppo. I governi di questi paesi controllavano anche fonti di finanziamento non fiscali, quali i prestiti stranieri, attraverso garanzie di prestito, proprietà di istituzioni finanziarie e disposizione di risparmi privati. Il sistema delle banche di sviluppo dunque non aveva problemi relativi nello spendere nelle industrie sbagliate, ma piuttosto nello spendere troppo (Amsden, 2001, p.135).

1.5 Export Processing Zones (EPZ). Caratteristiche e obiettivi

Un terzo strumento di politica industriale, adottato intorno a partire dagli anni Venti dai paesi per la promozione della crescita economica nazionale è quello delle cosiddette Export Processing Zones (EPZ), aree geografiche con caratteristiche proprie dei parchi industriali[17] e delle zone di libero commercio. La definizione proposta dalla World Bank è quella di una zona industriale, che si estende dai 10 ai 300 ettari di terreno, specializzata nell'assemblaggio delle materie prime per la produzione ed esportazione finale.

Le EPZ, grazie a una politica di incentivazione fiscale e a un basso costo della manodopera, mirano a stimolare i guadagni in valuta estera tramite l'attività di produzione finalizzata all'esportazione verso economie di mercato più avanzate, a creare nuovi posti di lavoro e ad attrarre investimenti diretti esteri in modo tale da facilitare il trasferimento di tecnologia e conoscenza utili al processo di apprendimento.

Il loro scopo nel dopoguerra fu quello di consentire alle imprese partecipanti, di importare beni primari esenti da dazio; in cambio veniva loro richiesto l'obbligo di esportare tutta la loro produzione. Esse ebbero un ruolo fondamentale soprattutto nei

[17] Con questo termine si intende generalmente una specifica area geografica, all'interno di un paese, caratterizzata da una struttura unitaria, specializzata nella produzione di beni e fornitura di servizi per lo sviluppo industriale.

paesi in via di sviluppo o con economie più arretrate a partire da Porto Rico e dall'Irlanda con la Shannon Free Trade Zone nel 1959(Mutti, 2004, p.23).

Gli investimenti in infrastrutture e stabilimenti in zone circoscritte per poter ospitare adeguatamente le imprese interessate, si riconduce agli enunciati dello "sperimentalismo", secondo il quale, una un'iniziativa portata avanti con successo in un territorio circoscritto, può essere estesa gradualmente al resto del paese (Stiglitz, 2013, p.345; Salazar-Xirinachs et al., 2014, p.76).

Le EPZ possono collocare i loro prodotti anche nel mercato interno del paese che le ospita e non finalizzare la produzione alla sola esportazione verso l'estero. Alcuni paesi hanno adottato una soluzione più flessibile in relazione a tali vendite, permettendo che una percentuale venga destinata al mercato domestico dietro il pagamento di appropriate tariffe sui beni prodotti. Ad esempio, la Repubblica Dominicana consentiva che fino al 20% della produzione delle EPZ venisse destinata al mercato locale, mentre il Messico permette una percentuale da 20% a 40%. Queste zone possono essere ulteriormente distinte tra pubbliche e private (Madani, 1999, p.16).

Le EPZ possono essere sia pubbliche che private; le prime che sorsero furono istituite attraverso l'intervento dello Stato. A Taiwan, nella Corea del Sud e nella Malesia, ad esempio, sono tutte di proprietà statale, mentre solo il 25% di quelle brasiliane è sotto il controllo statale. Per Madani (1999, p.67), coloro che sono a favore della proprietà statale delle EPZ evidenziano il ruolo cruciale dello Stato nel perseguimento di obiettivi quali la creazione di posti di lavoro, il trasferimento di tecnologia e l'attrazione di investimenti stranieri.

Negli anni Settanta solo un ristretto numero di paesi aveva fatto ricorso a questo tipo di strumento, mentre uno studio dell'OECD del 1996 enumera fino a 500 EPZ in 73 paesi in tutto il mondo.

In Cina questo fenomeno iniziò a diffondersi negli anni Ottanta con lo sperimentalismo di Deng Xiaoping in zone ben precise che promettevano elevati risultati economici e dove i rischi di fallimento erano relativamente bassi (Rinella e Cardinale, 2012, p. 127-137).

Il crescere del loro impiego contribuì alla creazione di un mercato domestico per i produttori. La crescita dei salari derivante dalla piena occupazione procurava, nel lungo periodo, incentivi da investire in R&S. Il ruolo delle EPZ fu valutato positivamente e la

sua evoluzione prese direzioni diverse a seconda dello stato, diffondendosi nei paesi dell'Est asiatico, soprattutto in Corea e a Taiwan, che si distinguevano per elevata intensità di esportazione (Amsden, 2001, p.153). In cambio dell'importazione di beni primari esenti da dazio, le imprese dovevano esportare il 100% della loro produzione.
Poche imprese, a parte quelle di settori ad alta intensità di lavoro, si avvantaggiarono delle concessioni duty free di queste EPZ. Molte di esse non erano in grado di esportare tutta o anche solo parte della loro produzione in quanto i loro prezzi non erano competitivi con quelli dettati dal mercato estero. Fu dunque adottata una diversa strategia che prevedeva rimborsi tariffari sulle materie prime importate, adoperate per la produzione del bene finale destinato all'export. A questo punto l'esportazione non era più del 100%. Il risultato fu un ibrido: il settore manifatturiero ad alta intensità di lavoro fioriva (spesso sotto proprietà straniera), ma non si diversificava. Fu dunque fatto un ulteriore passo avanti con l'offerta di maggiori sussidi al settore tessile, che si tradusse in un tentativo di manipolazione dei prezzi per rendere tale settore maggiormente redditizio.
Allo stesso tempo fu ripreso il principio di reciprocità a cui si era già fatto ricorso precedentemente: un sussidio, ad esempio il duty free export, doveva corrispondere a precisi standard di prestazioni, quali il 100% dell'export. Nel settore del cotone la possibilità di vendere nel mercato domestico dipendeva dal raggiungimento di un certo livello di export. Nell'assemblaggio, la vendita a livello locale sotto protezione tariffaria era vincolata alla produzione dei componenti (Amsden, 2001, p.10).

1.5.1 EPZ pubbliche o private?

L'importanza della EPZ come strumento di politica industriale va diminuendo man mano che un'economia ottiene successo nella sua strategia di orientamento verso l'esterno del paese, pur mantenendo il suo valore di stabilimento industriale. (World Bank).
Con il dilagare dei processi di privatizzazione, le EPZ private sono diventate sempre più numerose, e ne sono esempio stati come il Togo, la Repubblica Dominicana e il Kenya (Madani, 1999, p.16). Il fatto di favorire privatizzazione di queste zone può dipendere da una maggiore efficienza della gestione privata rispetto a quella pubblica, in quanto orientata alla creazione di profitto utile ad accrescere la competitività di un paese. Quindi, mentre la nazionalizzazione delle EPZ comporterebbe la competizione tra stato e settore

privato, secondo Bermudez la privatizzazione delle stesse ne favorirebbe la complementarietà e dunque un miglior funzionamento dell'intero apparato economico (Madani 1999, p.66). Per la World Bank le EPZ rappresentano una soluzione da adottare nel caso in cui sia la liberalizzazione che un sistema di importazione esente da dazio siano di difficile realizzazione. Sempre secondo la World Bank, i sistemi di importazione esenti da tasse dovrebbero essere incoraggiati in specifiche EPZ, il cui supporto dovrebbe essere inquadrato, a seconda della specifica economia, nel contesto di un'estensione della riforma economica volta ad una maggiore apertura verso l'esterno e per lo più come strumento utile a sostenere la crescita nella fase di transizione verso un'economia di mercato.

CAPITOLO 2

2.1 Quadro storico-politico della Cina a partire dal 1978

Nella sezione che precede si è parlato di come la politica industriale si sia sviluppata in modi diversi in tutto il mondo. Questo può avvenire per mezzo di determinati strumenti di cui il governo fa uso per intervenire direttamente in un processo di crescita economica che in origine era basato unicamente sulle forze di mercato, e si è fatta una descrizione di alcuni di questi strumenti: banche di sviluppo, imprese statali, EPZ.
In questo secondo capitolo, si è scelto di fare un'analisi sulla politica industriale attuata in Cina che mettesse in risalto uno strumento preciso: l'investimento. alla Cina in merito ad uno strumento. La Cina, alla fine degli anni '70, era reduce della Rivoluzione Culturale, lanciata da Mao Zedong durante il suo ultimo decennio di potere, che portò allo scioglimento delle istituzioni statali e al completo abbandono del diritto. Nel 1978 Deng Xiaoping[18] diede inizio ad una serie di riforme strutturali volte ad un profondo cambiamento della nazione. pur rispettando Mao e parte del suo operato, diede l'avvio a una corrente di pensiero che ridimensionava l'atteggiamento *giusnichilista*[19] di Mao, dirigendo la Repubblica Popolare Cinese sul percorso delle riforme e della politica di apertura al resto del mondo (Cavalieri 2016, p.241).
Nel 1979 Deng Xiaoping incontrò il Presidente Carter poco dopo che gli Stati Uniti avevano interrotto le relazioni con la Cina, e grazie a lui anche le relazioni con il Giappone migliorarono significativamente. Infatti Deng Xiaoping usò il Giappone come modello di rapido sviluppo di una potenza economica cui fare riferimento per la Cina stessa (Vogel 2011, p. 461). Un simile atteggiamento riconciliatore era indice del desiderio di ripresa e riscatto da parte della Cina.
Le riforme promosse da Deng Xiaoping furono finalizzate alla modernizzazione di quattro aree strategiche: agricoltura, industria, scienza e tecnologia e apparato militare (Li e Tian2014, p.80).

[18]Deng Xiaoping fu Segretario Generale del Partito Comunista Cinese fino all'inizio degli anni '60. Dopo la morte di Mao continuò a ricoprire incarichi politici.
[19]Con questo termine ci si riferisce alla distruzione dell'apparato istituzionale e allo scioglimento degli organi statali, per volontà di Mao, che raggiunge il suo culmine tra il '66 e il '68, durante la Rivoluzione Culturale Proletaria, che terminerà nel '76 con la morte di Mao. In quel decennio tutte le attività legate alla produzione furono sospese.

Egli argomentava che la Cina si trovasse nello stadio base del socialismo e che dovesse diventare un socialismo con caratteristiche cinesi. Dal punto di vista di Deng Xiaoping la pianificazione e le forze di mercato non segnavano la differenza tra socialismo e capitalismo, in quanto una pianificazione era presente anche nel capitalismo e le forze di mercato nel socialismo. Entrambi rappresentavano strumenti di controllo dell'economia. Deng era convinto che fosse necessario estendere i contatti all'estero per osservare e studiare le esperienze di successo dei paesi capitalisti (Vogel 2011, p.221). A differenza di Hua Guofeng[20], Deng credeva che nessuna linea di condotta dovesse essere respinta solo perché non allineata con le opinioni di Mao. Immaginare di seguire una linea alternativa non era sinonimo di tradimento. Ad ogni modo, Deng mantenne e sviluppò l'idea di Mao di conferire importanza all'agricoltura, decentralizzandone il controllo a livello locale per motivare la forza lavoro e promuovere l'autonomia gestionale partendo dall'assegnazione di piccoli appezzamenti di terreno fino alla creazione di vere e proprie imprese, attraverso un graduale processo di trasformazione interna.

Una volta constatato il successo nella sfera agricola, un processo simile fu attuato inizialmente sull'industria leggera, verificandone il successo prima della sua applicazione all'industria pesante, più critica perché a guida dell'economia nazionale. La produzione industriale leggera fu indispensabile per lo sviluppo di un paese proveniente da un basso capitale di base. Grazie ad un periodo di sperimentazione, con bassi requisiti di capitale e alti guadagni derivanti dalle esportazioni verso l'estero, i profitti generati dall'industria leggera poterono essere reinvestiti in una produzione tecnologicamente più avanzata e in ulteriori importanti spese e investimenti (Li e Tian 2014, p.88).

Uno strumento di politica industriale di particolare interesse è quello delle ZES, di cui si è discusso nel capitolo precedente, grazie al quale la Cina, pur versando in una situazione socio economica disastrosa, fu in grado di elaborare una visione di sviluppo convincente, adottando le ZES e dipingendo uno scenario economico ricco di opportunità per gli investitori stranieri (Li e Tian 2014, p. 89).

Questa intraprendenza portò la Cina a trasformarsi in una piattaforma per l'assemblaggio e la produzione di prodotti di aziende straniere, destinati all'esportazione. Per circa un

[20] Fu un potente politico cinese dal 1976 quanto, dopo la morte di Mao Zedong, ricoprì i ruoli di Vicepresidente del PCC, Primo Ministro del Consiglio di Stato della RPC e Presidente del PCC, fino al 1981, anno in cui prese il potere Deng Xiaoping.

trentennio l'attività di export ha rappresentato uno dei pilastri della rinascita e crescita dell'economia cinese.

Attraverso un sistema di trasformazione graduale, la Cina è riuscita nell'impresa di evolvere da paese a basso capitale a paese a reddito medio. Infatti, in una fase iniziale il paese non possedeva potere d'acquisto sufficiente e ha dovuto prenderlo in prestito dalle altre nazioni attraverso l'esportazione. Al momento attuale però, la Cina ha raggiunto la soglia di export massima e soffre di un eccesso di capacità produttiva che le altre nazioni, nel lungo periodo, non sono più in grado di assorbire e che rischia di portare tali nazioni ad adottare misure protezionistiche a salvaguardia della propria economia. A questo punto sorge spontaneo un quesito: il problema cinese è di tipo ciclico o strutturale? La seconda ipotesi sembra più plausibile, e dunque uno stimolo all'economia per mezzo di politiche monetarie non è necessariamente la risoluzione più ovvia. Il meccanismo di crescita secondo cui la Cina si prestava come piattaforma di produzione per l'esportazione ha oramai esaurito il proprio potenziale e risulta necessaria l'adozione di una nuova strategia; in particolare occorre investire in innovazione, aspetto critico, considerate le scarse competenze cinesi in materia. Inoltre, la popolazione cinese raggiungerà presto il suo picco massimo, per poi calare. Dal momento che ad un calo demografico corrisponde un aumento del costo del lavoro, a lungo andare la Cina non sarà più la meta prediletta destinata al processo di produzione (World Affairs 2015). Oggigiorno, paesi come la Cambogia costituiscono una valida alternativa ai costi di produzione cinesi poiché la manodopera risulta molto più a basso costo (ASEAN Briefing 2015). Questa situazione porta necessariamente la Cina ad una riconsiderazione delle proprie strategie per la crescita.

2.2 Trappola di reddito medio

La trappola di reddito medio è la situazione in cui la crescita di un paese rallenta dopo aver raggiunto un livello medio di reddito e la transizione verso livelli di reddito più elevati diventa difficilmente raggiungibile. Il rallentamento della crescita coincide con lo stadio in cui vi è una scarsa disponibilità di manodopera non qualificata; la produzione e la crescita economica, generata dal trasferimento di manodopera dall'agricoltura all'industria, rallentano e la competitività internazionale risulta compromessa. Il primo stadio di crescita da un livello di reddito basso a un livello di reddito medio è basato su

una larga disponibilità di manodopera e un alto tasso d'investimenti. Una transizione verso livelli di crescita elevati deve essere caratterizzata da abbondanza di capitale umano e di risorse tecnologiche e manageriali. I paesi a reddito medio si collocano, in una fase di transizione, tra i paesi poveri con bassi livelli di salario e i paesi ricchi che operano in un ambiente con rapidi cambiamenti tecnologici (Global Economic Symposium 2014). Le prestazioni economiche delle economie asiatiche nel dopoguerra sono state così eclatanti da essere considerate da Larry Summers, ex Segretario al Tesoro degli Stati Uniti, come uno degli sviluppi più importanti della storia, insieme al Rinascimento e alla Rivoluzione Industriale (Foreign Policy 2016). L'arresto del processo di crescita di verificatosi in molti paesi può essere conseguente all'esaurimento dell'efficacia delle strategie di sviluppo messe in atto da quei paesi. La trappola di reddito medio non è tanto la causa del blocco della crescita, quanto un indicatore del raggiungimento di una fase di non crescita.

Nel caso della Cina, un aumento del benessere economico della popolazione e l'inversione della crescita demografica possono portare verso una fase di stagnazione dell'economia. La strategia di crescita economica basata sull'esportazione può determinare, nel lungo periodo, un rallentamento della crescita, poiché i paesi importatori possono essere indotti ad adottare misure protezionistiche, a tutela del mercato interno, per limitare l'importazione di prodotti dalla Cina. I costi di transazione necessari per l'identificazione di nuovi prodotti che valga la pena riprodurre sono così elevati che risulta più conveniente e strategico investire nella creazione di prodotti innovativi. Per fare questo occorre disporre di professionisti creativi e qualificati. Inoltre, la realizzazione di un prodotto innovativo implica un investimento di capitale e la consapevolezza di correre il rischio che il prodotto possa non riscuotere successo tra i consumatori. Come parte del 13° Piano Quinquennale, Pechino si è prefissata di raggiungere una crescita economica tra il 6.5% e il 7%. Il superamento della stagnazione rappresentata dalla trappola di reddito medio, necessita tuttavia di maggiori sforzi da parte di Pechino, sotto diversi aspetti, primo tra tutti una corretta allocazione delle finanze alle imprese per evitare che il livello della produttività collassi, e la costruzione di un mercato guidato dall'innovazione e da un elevato valore aggiunto. Il settore dei servizi, irrobustitosi negli ultimi anni e in cui trova spazio la tecnologia, è fonte di dinamismo economico. Il progetto "*Made in China 2025*", facente parte del 13° Piano

Quinquennale, mira proprio a trasformare il paese in un produttore di beni ad alto valore aggiunto (Foreign Policy 2016).

2.3 Foreign Direct Investment (FDI)

Con il termine investimento diretto (FDI)si indica uno strumento volto a stabilire una relazione a lungo termine, la quale riflette l'interesse di un'entità residente in una data economia (investitore diretto) nei confronti di un'entità residente in un'altra economia, diversa da quella dell'investitore. L'obiettivo dell'investitore è di esercitare un significativo grado di influenza sulla gestione dell'impresa residente nell'altra economia, partecipando al suo capitale sociale. La quota minima di partecipazione al capitale sociale debba corrispondere al 10% affinché l'investimento diretto possa essere identificato. La considerazione di questa percentuale viene fatta sulla base delle tendenze a livello internazionale, le quali oscillano tra il 10% e il 25% del capitale sociale totale di un'impresa. Tuttavia non esistono disposizioni che prevedono una quota minima di partecipazione. Infatti non è escluso che a una quota minore di partecipazione al capitale sociale possa corrispondere un maggiore potere decisionale (Dunning e Lundan 2008, p.7; IMF 2009).

Nell'economia cinese, il fenomeno degli FDI è piuttosto recente e in crescita. Infatti, nell'ultimo decennio la Cina si è affermata come paese investitore a livello mondiale. Prima di raggiungere tale condizione, gli FDI cinesi hanno attraversato una serie di stadi di sviluppo, che è utile evidenziare in modo da fornire una visione totale della loro evoluzione nel tempo.

2.3.1 Il paradigma eclettico di Dunning (OLI)

Quando un'impresa si prepara ad investire in un mercato straniero, tiene in considerazione alcuni parametri per orientarsi e selezionare l'obiettivo più adatto per il proprio investimento. A tal proposito, Dunning (1981) ha formulato tre categorie di vantaggi che si inseriscono all'interno del paradigma OLI, utile alle imprese nella fase che precede l'investimento, in quanto fornisce un'istantanea del livello e della struttura delle attività da esse condotte. Il paradigma di Dunning si trova in equilibrio tra la teoria macroeconomica sul commercio internazionale e la teoria microeconomica dal punto di

vista dell'impresa. Infatti una migliore comprensione dell'ambiente competitivo può indirizzare l'impresa verso un'allocazione di risorse più efficace e ciò spiega le ragioni che spingono un'impresa ad effettuare operazioni a livello internazionale, facendo uso degli investimenti diretti come metodo di penetrazione di un determinato mercato (Dunning e Lundan 2008, p.95).

Secondo Dunning (2001) se un'impresa possiede un vantaggio competitivo su un'impresa di un altro paese, si dice che la prima detiene un vantaggio di *ownership* (O) sulla seconda impresa. Il vantaggio competitivo è definito come la proprietà o l'accesso da parte di un'impresa a risorse che generano profitto, come le risorse naturali, la manodopera e il capitale nel caso di risorse tangibili oppure la tecnologia, le capacità organizzative e manageriali, la conoscenza e l'accesso al mercato di beni intermedi nel caso di risorse intangibili rispetto ai rivali. Un'impresa che reputa che la produzione in un mercato straniero sia più profittevole, sperimenta il vantaggio di *localization* (L), e cercherà di stabilire il processo di produzione in un mercato straniero favorevole. Questa tipologia di vantaggio è riscontrabile in un contesto reso meta appetibile da infrastrutture all'avanguardia, politiche di governo e tasse favorevoli, oltre che manodopera a basso costo e disponibilità di risorse naturali (Dunning, 2001; Dunning e Lundan, 2008). Per quanto concerne l'ultimo vantaggio del paradigma eclettico, se un'impresa sceglie di mantenere i vantaggi di *ownership* al suo interno, anzi che renderli fruibili all'interno del libero mercato, essa può internalizzare gli asset per evitare che le imprese rivali ne entrino in possesso, attribuendosi dunque il vantaggio di *internalization* (I) (Dunning 2001; Dunning e Lundan 2008, p.99).

Le classi di vantaggio esposte rivelano le ragioni per le quali un'impresa può decidere di effettuare un investimento al di fuori dei confini nazionali, e sia disposta ad affrontare i costi di un'operazione commerciale in un mercato estero dalle caratteristiche poco note. Lo sviluppo di un nuovo prodotto, l'aumento delle risorse interne e l'amministrazione sono fattori legati all'ambiente interno; la forte competizione e le normative di governo riguardano invece l'ambiente circostante all'impresa. Molte imprese aumentano la loro prestazione basandosi sull'accesso alle materie prime, a nuovi mercati e a un aumento della quota di mercato. Perciò Dunning ha formulato quattro obiettivi per il perseguimento degli FDI: resource seeking, market seeking, efficiency seeking e

strategic asset seeking, che vengono di seguito esplicitati con riferimento alle imprese cinesi.

- Gli investimenti della tipologia *resource seeking* sono effettuati dalle imprese cinesi per reperire risorse naturali, in modo da assicurare la disponibilità di materie prime al paese. Questo tipo di investimento viene perseguito tramite acquisizioni, che permettono un rapido adattamento all'impresa cinese nell'inserimento all'interno del nuovo mercato (Dunning e Lundan 2008, p.68).
- Un'impresa potrebbe anche scegliere di realizzare investimenti della tipologia *market seeking*, dal momento che il mercato cinese è saturo. Tuttavia, esistono alcuni settori come quello del tessile, abbigliamento, biciclette, applicazioni elettriche, che non sono stati ancora saturati, nei quali le imprese cinesi si collocano per la vendita dei loro prodotti. Esse, però, sono soggette ad un vasto numero di casi anti-dumping e barriere commerciali per cui risulta loro complicato vendere i loro prodotti. Queste restrizioni hanno portato le imprese cinesi a scegliere di stabilire delle affiliate all'estero per sfruttare i diritti di quota di questi paesi per portare avanti le loro operazioni commerciali (Dunning e Lundan 2008, p.69).

  Gli investimenti per le risorse sono quelli più comuni tra le imprese cinesi, spesso diretti verso i paesi in via di sviluppo (Yeung e Liu, 2008, p.22).
- Le multinazionali cinesi, come tante altre imprese provenienti da mercati emergenti, sono inoltre coinvolte in investimenti della tipologia *efficiency seeking*; esse scelgono di investire in paesi sviluppati per accedere a tecnologie più elevate e ottenere in questo modo un vantaggio competitivo. Le imprese cinesi tendono ad acquisire imprese straniere per assorbire nuova tecnologia (Dunning e Lundan 2008, p.72).
- Le imprese cinesi, in ultimo, scelgono di penetrare mercati stranieri di paesi sviluppati per accedere ad asset strategicamente importanti. Gli investimenti della tipologia *strategic asset* aiutano l'impresa a perseguire i suoi obiettivi a lungo termine e ottenere un vantaggio competitivo (Dunning e Lundan 2008, p.72). In particolare, i cinesi auspicano alla creazione di un brand che possa guadagnare un riconoscimento a livello mondiale. Procedendo in questo modo sarà loro possibile riscattarsi da un passato economico contraddistinto per lo più dall'esportazione di prodotti a basso costo e qualità scadente, copiati da imprese occidentali. Le imprese

cinesi investono proprio nei paesi delle imprese rivali per spingersi oltre i propri limiti dal punto di vista della produzione globale e delle strategie di marketing. Esse cercano di tenere il passo delle multinazionali dei paesi sviluppati impegnandosi in investimenti strategici per guadagnare risorse e competenze superiori. Questi investimenti sono per lo più nella forma di M&A (Yeung e Liu 2008, p.12).

2.3.2. Dunning applicato agli investimenti– teoria IDP

Il paradigma eclettico fu successivamente esteso affinché includesse la teoria dello sviluppo degli investimenti, anche detta teoria IDP (*investment developmentpath*), la quale non solo misura il flusso degli investimenti, ma spiega anche come gli investimenti in entrata e in uscita di un paese cambino con il suo sviluppo economico. Infatti, secondo la IDP, il livello di investimenti in entrata e in uscita trovano una correlazione diretta con il livello di sviluppo economico di un paese. L'attuazione di un processo di sviluppo economico può comportare un cambiamento della categoria di vantaggio di cui un paese dispone, in base alla sua capacità di operare come investitore diretto (Dunning e Narula 1996, p.1).

La teoria IDP si articola nelle cinque fasi di seguito descritte:

1) Nella prima fase del percorso di sviluppo degli investimenti, un paese si trova in uno stato di pre-industrializzazione e il flusso di investimenti in entrata e in uscita è quasi del tutto inesistente. Il vantaggio di *localization* (L) di un paese è per lo più rappresentato dalle sue risorse naturali, le quali sono comunque un mezzo insufficiente per attrarre investimenti verso l'interno. Tuttavia, le industrie che ricevono gli investimenti diretti in questo stadio sono per lo più quelle manifatturiere ad alta intensità di lavoro che producono beni di consumo relativamente semplici. Inoltre i vantaggi di *ownership* (O) di un paese sono scarsi, conseguenza del fatto che il paese risente di un mercato domestico limitato con livelli di domanda bassi, sistemi economici e politiche di governo inadeguati, infrastrutture arretrate e manodopera non qualificata (Dunning e Narula 1996, p.2).
2) La seconda fase è caratterizzata da una crescita degli investimenti verso l'interno del paese, mentre quelli in uscita sono ancora piuttosto esigui. Il mercato domestico è cresciuto, in dimensione o in potere d'acquisto, aspetto che permette alle imprese

straniere di stabilire una produzione locale. A seconda delle strategie delle imprese e delle politiche di governo nazionali, un vantaggio (L) aumenterà all'aumentare degli sforzi del paese di creare e migliorare il suo sistema legale, le infrastrutture e le risorse umane competenti.

3) Vanno inoltre evidenziate le istituzioni a supporto della salute pubblica, l'educazione e i trasporti. In questa fase, i piccoli investimenti verso l'estero sono diretti verso altri paesi a loro volta in via di sviluppo attraverso investimenti per la ricerca di mercati e risorse (Dunning e Narula 1996, p.3).
4) Durante la terza fase, si verifica una diminuzione degli investimenti verso l'interno e un conseguente incremento di quelli effettuati verso l'estero. Questi ultimi sono diretti verso paesi che si collocano in fasi inferiori della IDP. Con l'aumento del livello di reddito e il miglioramento degli standard di vita, l'economia di un paese tende a maturare sempre più, la domanda interna inizia ad esigere prodotti di qualità superiore e beni più differenziati. Gli investimenti vengono effettuati per lo più attraverso progetti *greenfield*[21] e, in minor misura, per mezzo di M&A, e mirano al raggiungimento di efficienza tramite asset strategici, come ad esempio la tecnologia straniera. I vantaggi (O) di un'impresa cominciano a basarsi meno sulle risorse naturali domestiche e più sulle competenze gestionali e organizzative interne all'impresa (Dunning e Narula 1996, p.4).
5) Nella quarta fase gli investimenti diretti verso l'estero sono in rapida crescita rispetto agli investimenti verso l'interno. Le imprese domestiche posseggono il vantaggio di penetrare e competere in un mercato straniero. Dal momento che il costo del capitale[22] è inferiore al costo del lavoro, sarà possibile adoperare tecniche di produzione ad alta intensità di capitale e i vantaggi (L) saranno basati sulla creazione di asset. Con l'aumento degli investimenti diretti verso l'estero, le imprese iniziano a trasferire la produzione all'estero per proteggere il loro vantaggio competitivo e proteggere così i loro vantaggi (O), raggiungendo nuovi mercati per mezzo degli investimenti piuttosto che attraverso l'esportazione (Dunning e Narula 1996, p.5).

[21]Questo termine indica operazioni commerciali finalizzate al finanziamento e alla realizzazione di progetti di investimento *ex novo* (Il Sole 24 Ore 2016).

[22] Questo termine indica il costo dei fondi utili al finanziamento di un'attività commerciale. Esso dipende dal metodo di finanziamento prescelto. Questo può avvenire sia tramite capitale sociale, formato dalla quota di partecipazione di una o più parti, sia tramite debito, che prevede il reinvestimento dei dividendi anzi che la loro distribuzione tra i partecipanti (Watson et. al. 2016, p.276).

6) I paesi che si collocano nella quinta fase sono molto vicini a quelli economicamente avanzati descritti nella quarta fase; essi registrano un sempre minor numero di investimenti verso l'interno, hanno vantaggi di tipo (L) che derivano dalla creazione di asset e gli investimenti all'estero sono finalizzati alla ricerca di efficienza e di asset strategici. Ne sono un esempio gli Stati Uniti, il Giappone e la Svezia (Dunning e Lundan2008, p.335).
7) I paesi appartenenti a questa fase, possono ricevere gli investimenti diretti da parte di paesi che si collocano in fasi inferiori della IDP. La motivazione risiede nell'esigenza di questi ultimi di entrare in possesso della conoscenza utile a penetrare nuovi mercati. Man mano che le imprese avanzano nel loro processo di internazionalizzazione, l'importanza dei confini nazionali viene sempre meno, accentuando il fenomeno della globalizzazione e rendendo più fitta la rete di interconnessioni a livello mondiale. (Dunning e Narula 1996, p.6).

2.4 L'Evoluzione degli OFDI cinesi nella fase precedente alla *Go Out Policy*

Nel periodo dal 1978 al 1985 la Cina aveva appena cominciato ad aprirsi al mondo e ogni tipo di attività commerciale avveniva sotto stretto controllo statale.
Gli investimenti, provenienti esclusivamente da imprese statali, consentivano di dare avvio a una ricostruzione del paese secondo uno schema opposto a quello comunista in cui il governo manteneva un controllo ferrato sulla produzione senza che ci fossero scambi con l'estero. Questa prima ondata di modernizzazione fu seguita da una serie di riforme ad ampio raggio come la de-collettivizzazione dell'agricoltura, la sperimentazione del libero mercato e l'introduzione di capitale straniero. Solo le SOE e le imprese municipali e provinciali poterono investire all'estero, previa approvazione caso per caso del Consiglio di Stato, per un totale di 189 progetti comprensivi di 197milioni di dollari (Buckley et. al. 2010, p.89).
Nella seconda fase, dall''86 al '91, il governo attuò un processo di graduale liberalizzazione per permettere ad un maggior numero di imprese, questa volta anche private, di effettuare investimenti oltreoceano, a patto che disponessero di capitale sufficiente e un partner di affari straniero affidabile dal punto di vista finanziario. Da quel momento furono 891 i progetti attuati, per un totale di 1.2 miliardi di dollari (Buckley et. al. 2010, p.89).

Dal ’92 al ’98 il processo di liberalizzazione proseguì e le imprese cominciarono ad essere maggiormente coinvolte negli investimenti. In quel periodo la crisi finanziaria asiatica incombeva pericolosamente e il MOFTEC[23], per contenere la perdita di asset preziosi, intensificò le misure di approvazione per progetti oltreoceano superiori a 1 milione di dollari. Il risultato fu che gli investimenti diretti esteri cinesi diminuirono, ma crebbero comunque di 1.2 miliardi (Buckley et. al. 2010, p.89). I settori privilegiati erano quello tessile, dei macchinari e delle componenti elettriche, ma anche attività promotrici di export delle materie prime.

Verso la fine degli anni ’90 sembrò evidente come le SOE dovessero essere maggiormente autonome. Infatti, l’abbandono graduale della pianificazione economica comportava che le imprese si gestissero attivamente, senza sottostare a linee guida prestabilite. Le SOE, escluse quelle maggiori, coinvolte in settori industriali chiave, vennero trasformate in ‘imprese moderne’ e cioè fu permesso loro di riorganizzarsi internamente come società per azioni a capitale privato, per cercare di massimizzare i propri profitti ed essere competitive sia sul mercato domestico sia su quello straniero. In occasione del 14° Congresso del PCC nel 1992, l’allora Presidente Jiang Zemin ribadì proprio l’importanza di garantire agli istituti di ricerca scientifici e tecnologici e alle imprese il potere di essere coinvolti nel commercio estero e di estendere i propri investimenti oltreoceano (Shambaugh 2013, p.175).

L’arco di tempo descritto delinea un parallelismo tra la ricezione di investimenti da parte della Cina con la sua condizione di paese esportatore, e l’effettuazione di investimenti da parte della Cina con la sua condizione di paese investitore. Il passaggio da esportatore a investitore avviene alla fine degli anni ’90 e si consolida sempre più fino a giungere al momento presente, soprattutto grazie a quella che è nota come *Go Out Policy*.

2.4.1. *Go Out Policy*

La *Go Out Policy fu* una delle più importanti azioni politiche all’interno del decimo Piano Quinquennale sullo sviluppo socio-economico, in occasione del Terzo Plenum del IX Congresso dell’Assemblea Popolare (NPC 2001).

[23] L’acronimo sta per ‘*Ministry of Forign Trade and Economic Co-operation’*, anche noto come MOFCOM.

La *Go Out Policy* fu attuata per incoraggiare gli investimenti diretti esteri in aree dove la Cina possedesse un vantaggio competitivo e canali e modi per attuare una cooperazione tecnologica ed economica (NPC 2001).

Nel 1999 la Cina iniziò una serie di procedure volte ad uno sviluppo sempre più forte degli ODI. La *Go Out Policy* si delineava in preparazione all'ingresso del paese nella WTO, col risultato di una continua crescita di OFDI (Buckley et al.2010, p.90). Da quel momento la competizione tra le imprese a livello domestico diventò tale da raggiungere il suo apice e portare le imprese a cercare nuovi mercati all'estero. L'essenza di questa strategia è promuovere le operazioni internazionali di imprese cinesi competenti nell'ottica di migliorare l'allocazione delle risorse ed incrementare la loro competitività a livello internazionale (WIR 2006, p.210).

All'alba della crisi finanziaria asiatica tra il '97 e il '98, il Consiglio Statale, sicuro di un avanzamento della crescita delle SOE, decise di alleviare l'eccesso di capacità produttiva aiutando le imprese cinesi a stabilire basi di produzione oltreoceano, per integrarsi in nuovi mercati e acquisire conoscenza e competenze, capacità gestionale e valuta estera.

La *Go Out Policy* relativamente agli investimenti diretti si è evoluta in un ampio arco di tempo, ed è dipesa anche dalla saturazione del mercato interno (Shambaugh, 2013, p.176), motivo per il quale molte SOE sono state incoraggiate ad investire all'estero, non essendo più in grado di continuare a competere entro il mercato domestico.

In una fase iniziale, il governo cinese incoraggiò le imprese per mezzo di incentivi quali il rimborso di tasse e l'assistenza finanziaria quale incentivo per l'utilizzo di macchinari, componenti e materiali provenienti dalla Cina.

Da una fase di ricezione si passa quindi a una fase di effettuazione di investimenti. Inoltre, il fatto che la Cina stesse per entrare a far parte della WTO, comportava che dovesse necessariamente assecondare sempre più la politica della porta aperta, adeguandosi agli standard internazionali, ben più elevati rispetto a quelli raggiunti fino a quel momento.

Sebbene gli investimenti oltreoceano fossero già cominciati durante gli anni '90, fu a partire dagli anni 2000 che il flusso di investimenti crebbe in modo drastico. Il parallelismo tra le riforme e l'esportazione aumentò maggiormente la capacità della Cina di investire all'estero, stimolando una trasformazione interna e una capacità sempre maggiore di espandersi all'estero, con la finalità di intensificare lo strumento degli investimenti e adoperarli per sopperire ad un'esportazione oramai saturo. Gli

investimenti diretti esteri come strumento di politica industriale sono quindi il frutto di un'evoluzione cominciata con un processo di ricezione di investimenti che hanno portato ad acquisire le risorse per poter effettuare strategie di business attive verso l'estero.

Nell'ultimo decennio si è assistito ad un incremento dell'interesse cinese nei confronti dell'Africa, anche nella zona Sub Sahariana. Descrivere in modo accurato la natura degli investimenti diretti cinesi è un'impresa complicata. Una quota significativa di investimenti è diretta verso i paradisi fiscali, rendendo difficile scindere la destinazione ultima di questi fondi (Soljanova, 2011, p.2).

Nei vari paesi si utilizzano diverse definizioni di investimento, e inoltre le statistiche rilasciate dal MOFCOM e da SAFE si riferiscono a progetti d'investimento approvati dal governo. Tuttavia negli ultimi tempi sono aumentati i progetti oltreoceano senza autorizzazione governativa, i quali non compaiono nelle statistiche compilate da UNCTAD, WB etc. che dipendono da quelle del MOFCOM.

Tenuto a mente ciò, si possono fare le seguenti considerazioni relative alle tendenze d'investimento:

- Negli anni più recenti si è assistito ad un rapido aumento di FDI, unito da un potenziale maggiore per la crescita. I Fondi Sovrani cinesi e la Banca Centrale Cinese figurano come investitori portfolio, comprando BONDS, come i titoli di stato americani. Ma questo tipo di investimento reca bassi tassi d'interesse e quindi la Cina sta cercando delle alternative per diversificare i propri investimenti e realizzare profitti più elevati.
- Gli ODI cinesi hanno la caratteristica di essere distribuiti ad ampio raggio, concentrati in importi modesti. Le statistiche del MOFCOM mostrano la presenza di investimenti cinesi oltreoceano in 177 paesi (inclusi Hong Kong e Macao). Molti di questi sono inferiori ai 10 milioni di dollari. L'ASEAN mostra che tra i paesi ricettori gli investimenti cinesi sono spesso suddivisi in più settori, ciascuno dei quali è destinatario di una piccola parte di investimenti diretti. Il trend cinese di effettuazione di investimenti diretti differisce da quello di altri paesi. Infatti, anzi che costituire WFOE all'estero pg.3, la Cina effettua sempre più M&A (Soljanova 2011, p.2).
- Infine, gli ODI cinesi sono condotti dal governo e diretti principalmente alle imprese coinvolte in progetti relativi al petrolio, minerali e telecomunicazioni, settori che per

legge devono restare sotto controllo del governo, il quale nomina, a vari livelli, degli executives in queste imprese e finanzia il progetto attraverso le banche statali (The Economist 2010).

Il supporto del governo cinese a queste industrie include sussidi e accesso a finanziamenti a basso costo dalle banche maggiori, tutte statali. Nel 2008, anche se gli ODI a livello globale diminuirono del 15% a causa della crisi finanziaria, gli ODI cinesi raddoppiarono (Davies 2010, p.5).Nel 2009, quando gli ODI globali crollarono del 43%, quelli cinesi, sostenuti dal governo, riuscirono a crescere dell'1% (WIR 2010). Sin dal principio, gli ODI cinesi sono stati proposti o approvati dallo Stato, il quale ne detiene il controllo. Esso ha selezionato alcuni settori industriali strategici per l'espansione oltreoceano, scegliendo i mercati in cui tale espansione avrebbe avuto luogo. Questo tipo di coinvolgimento governativo, tramite le SOE, assicurò che gli ODI avvenissero secondo le strategie di sviluppo a lungo termine (Lunding 2006, p.5)

2.4.2 Gli OFDI cinesi

La liberalizzazione economica in Cina si è evoluta di pari passo con un'evoluzione del quadro regolamentare, da restrittivo a sostenitore degli investimenti. L'obiettivo generale del quadro regolamentare sugli *OFDI* ha due facce: da una parte la promozione e il supporto agli OFDI per accrescere la competitività delle imprese multinazionali cinesi a livello mondiale; dall'altra il quadro istituzionale relativo agli OFDI, che mira ad incoraggiare gli investimenti in quei settori che contribuiscono maggiormente alla crescita nazionale. Il primo aspetto si collega alla volontà del governo cinese di possedere imprese nazionali il cui portafoglio di beni fornisca un miglior accesso ai mercati e alle risorse, e la cui competitività si rafforzi al livello corporate. Inoltre, le imprese stesse costituiscono delle lobby per fare pressione sul governo affinché spinga verso l'internazionalizzazione, in risposta alla competitività locale e mondiale (Buckley et. al. 2008, p.126).

Il secondo aspetto riguarda la preferenza di investimenti in industrie specifiche. Infatti, per l'economia nazionale, estendere geograficamente il proprio raggio d'azione equivale alla possibilità di diversificarsi in più settori e quindi agevolare un processo di ristrutturazione, ottimizzando la catena del valore e attuando un'allocazione delle risorse

più efficace, ad esempio riducendo il costo della manodopera e delle materie prime. Dunque gli OFDI costituiscono un'opportunità in più per la crescita nazionale (Chen 2009).

A seguito del suo successo nell'apertura della propria economia e nell'attrazione di investimenti diretti, la Cina è recentemente divenuta un'importante fonte di investimenti diretti. A partire dal 1979, quando gli OFDI erano praticamente pari a zero, essa è riuscita ad accumulare ben 90.6 miliardi di dollari in stock di OFDI alla fine del 2006, spiccando tra i paesi in via di sviluppo per flusso di OFDI. (OECD 2008, p.65).

Sempre secondo l'OECD (2013, p.34) i flussi di ODI sono cresciuti stabilmente a partire dal 2002 e sono più che raddoppiati tra il 2007 e 2008, quando gli investitori cinesi si sono trovati in una posizione privilegiata e hanno preso vantaggio dalla crisi finanziaria che ha colpito i paesi più sviluppati. Nel 2010 gli ODI non finanziari sono cresciuti del 26% e hanno contribuito dell'88% al totale degli ODI globali. Per quanto concerne le M&A, la Cina (inclusa Hong Kong) si è collocata al secondo posto come maggiore fonte di ODI con il 10% del totale mondiale e al quarto posto nel 2011 con il 7% (OECD 2013, p.34). Per la prima volta, nel 2012 la Cina è diventata il terzo maggiore investitore all'estero, per un totale di 84.22 miliardi di dollari, subito dopo gli Stati Uniti (329 miliardi di dollari) e il Giappone (123 miliardi di dollari) (WIR 2013). Secondo l'OECD, nell'ultimo decennio gli OFDI sono aumentati soprattutto da parte dei paesi emergenti oltre che quelli sviluppati; gli investimenti oltreoceano cinesi sono stati in particolare aumento nel continente africano, specialmente nel settore manifatturiero e della costruzione.

2.4.2.1. Investimenti diretti cinesi in Africa

L'Africa non compare tra i maggiori destinatari degli FDI cinesi, ma si trova in procinto di diventarlo, considerato che si è passati dall'1% di OFDI totali cinesi nel 2000 ad almeno il 3% nel 2010 (OECD 2013, p.35). Dal 2004 gli ODI cinesi diretti in Africa sono cresciuti rapidamente raggiungendo, tra il 2003 e il 2006, il 3.6% del flusso totale di ODI provenienti dalla Cina, soltanto di poco inferiore all'Europa (OECD 2008, p.73). Infatti, essendo la Cina un paese *late comer*[24], la sua attività in ambito di investimenti

[24]Un paese viene definito *late comer* quando il suo processo di sviluppo economico avviene in ritardo rispetto ad altri stati perché incapaci di impiegare risorse esistenti, ad esempio la conoscenza, per la

non è ancora paragonabile a quella di altri paesi sviluppati. Tra i paesi in via di sviluppo, tuttavia, la Cina si distingue tra i maggiori investitori in Africa.
A partire dal 2009 gli ODI cinesi in Africa sono cresciuti stabilmente del 20% annuo. (RAND 2015, p.73). L'interesse cinese nei confronti del continente africano, e anche nella fascia sub-sahariana, si collocano nel contesto più ampio della Go Out Policy. In seguito alla crisi finanziaria del 2008, la quota di ODI da parte dei paesi sviluppati diminuì significativamente, con un impatto negativo sulla regione africana SADC (Van Der Lugt 2011). I dati forniti dal Ministero delle Finanze cinese mostrano più di 2.5 miliardi di dollari in ODI cinesi verso l'Africa nel 2012, in crescita rispetto ai 392 milioni di dollari nel 2005, ma in calo rispetto ai 5.4 miliardi di dollari nel 2008 e 3.2 miliardi nel 2011 (RAND 2015, p.37). La diminuzione di ODI dal 2008 al 2011 è con ogni probabilità da ricollegarsi alla crisi finanziaria del 2008. Tuttavia, la diminuzione degli ODI cinesi avvenne ad un ritmo inferiore rispetto a quelli dei paesi sviluppati, e perciò la Cina riuscì a raggiungere una posizione preponderante in Africa, in un momento in cui i paesi sviluppati si trovavano in difficoltà (Van Der Lugt 2011).Nonostante la maggior parte degli investitori provenienti da paesi in via di sviluppo sia coinvolta in investimenti inerenti all'attività estrattiva, i rapporti tra la Cina e l'Africa non sono dettati soltanto dalla ricca disponibilità di risorse naturali africane, quali il petrolio, i minerali, il legno, ma soprattutto dall'esigenza della Cina di addentrarsi ed affermarsi nel mercato africano per trarre beneficio da un vasto mercato di consumatori, concentrando gli investimenti nei settori finanziario, edile, agricolo e manifatturiero. Di contro l'Africa trae beneficio dalla costruzione e dal miglioramento delle infrastrutture cinesi (RAND 2015, p.21). Lo stato africano che sta in vetta rispetto agli altri nella ricezione di investimenti da parte della Cina è il Sud Africa che, secondo l'American Enterprise Institute, tra il 2005 e il 2006, registra un flusso di investimenti pari a 9.67 miliardi di dollari. Spiccano anche la Nigeria con 37 miliardi di dollari, Mauritius con 1.15 miliardi di dollari.
Alcune nazioni del continente africano costituiscono una preziosa risorsa per la Cina, considerate delle caratteristiche come la loro posizione geografica.

generazione di ricchezza. Fattori come la scarsità di competenze tecnologiche e una base istituzionale precaria sono responsabili dell'arretratezza industriale (Oyelaran-Oyeyinka et. al.2009, p.201).

2.4.2.2. Zone Economiche Speciali in Africa

Rimanendo nel contesto della *Go Out Policy*, quando il PCC introdusse l'11° Piano Quinquennale nel 2006, ribadì l'importanza della strategia di espansione delle Zone Economiche Speciali (ZES). La presenza cinese nel continente africano si stava intensificando in quegli anni e furono selezionate delle zone speciali, rispettivamente Egitto, Etiopia, Mauritius, Zambia e due in Nigeria (Ogun e Lekki) (Brautigam e Tang 2011).

L'istituzione di queste aree aveva lo scopo di attrarvi gli investimenti cinesi per ridurre i costi delle operazioni commerciali in Africa, grazie ad ingenti incentivi fiscali.

Lo stabilimento di ZES in aree come quelle menzionate sopra può favorire un riequilibrio dell'economia cinese, favorendo il trasferimento di attività in settori rischiosi offshore, mettendo la Cina nelle condizioni di disfarsi di quei settori scomodi e favorendo la sua risalita lungo la catena del valore. Le ZES rappresentano gli investimenti cinesi nella base industriale africana, la cui entità è attualmente piuttosto scarsa in rapporto al PIL nazionale cinese, circa l'1%.

Secondo RAND le ZES possono impiegare decenni per generare reali profitti per la Cina. Gran parte del loro beneficio sarà riscontrabile sia dagli stati africani sia da Pechino se tali aree si dimostreranno in grado di fare da piattaforma tra la Cina e l'Africa nel trasferimento di tecnologia e competenze (RAND 2015, p. 43).

CAPITOLO 3

3.1 Profilo di Mauritius

Mauritius, con capitale Port Louis, è una nazione indipendente dell'Africa Sub-Sahariana, costituita da un arcipelago situato nell'Oceano Indiano, a sud-est del Madagascar. Con un passato da colonia, prima olandese, poi francese e infine inglese, ottenne l'indipendenza dalla Gran Bretagna il 12 marzo 1968, diventando una Repubblica Parlamentare. La popolazione è di 1 milione e 300 mila persone di etnie diverse tra cui indo-mauriziani (68%), creoli (27%), sino-mauriziani (3%) e franco-mauriziani (2%). Le lingue parlate sono l'inglese (come lingua ufficiale) e il francese e altre forme dialettali. Le religioni più diffuse sono l'induismo (48%), il cattolicesimo (23.6%) e l'islam (16.6%) (IBP 2015, p.11).

Da economia in origine basata unicamente sullo zucchero, Mauritius ha attraversato un processo di diversificazione durato circa quattro decenni, e ancora in corso, vantando uno dei sistemi politico-istituzionali ed economici più stabili di tutto il continente africano. La performance di Mauritius è stata chiamata "il miracolo di Mauritius", smentendo la fase di stagnazione predetta da Meade nel 1961 (IMF 2014, p.4). Nonostante i suoi svantaggi, Mauritius è riuscita ad evolversi in paese a reddito medio alto e a economia diversificata, generando una crescita media annua composta del PIL pari al 5.3% tra il 1969 e il 2013, rispetto al 3.8% del resto del Sub-Sahara. Il PIL pro-capite è cresciuto del 4.4% rispetto all'1.3% del Sub-Sahara. Il reddito pro-capite nel 2013 era di $9.136 a tasso di cambio corrente o $16.082 PPP[25], corrispondente a sei volte la media dei paesi del Sub-Sahara, ad un livello paragonabile a quello del Messico o della Turchia. Il tasso del PIL pro capite è stato del 5.4% tra il 1970 e il 2010 (Frankel, 2010, p.4).

Anche se Mauritius ha smesso di essere il crocevia dell'Oceano Indiano, quando nel 1869 fu aperto il Canale di Suez, ha mantenuto una mentalità cosmopolita che è stata decisiva per il suo sviluppo economico. La notevole performance economica di Mauritius è dovuta a quelle stesse caratteristiche che in altri paesi del continente africano sono risultate disfunzionali, conducendo alla divisione e al declino economico. Fattori come

[25] Acronimo di Purchasing Power Parity, teoria economica atta a paragonare la valuta di più economie.

la posizione geografica, l'ambiente istituzionale e la presenza di numerose etnie, nel caso di Mauritius, hanno giovato all'equilibrio politico-economico.
Una popolazione interamente formata da comunità diasporiche e l'assenza di popolazioni indigene, hanno permesso che i costumi internazionali dessero origine all'identità nazionale, conferendo all'isola una mentalità cosmopolita. Contrariamente a quello che accadeva in altre nazioni africane, le diversità hanno reso Mauritius una società coesa e questo aspetto ha trovato aderenza nel processo di sviluppo economico. La volontà di mantenere i legami con le terre di origine ha favorito gli scambi commerciali e lo sviluppo di settori industriali, tra cui il tessile e il finanziario.

3.1.2 Quadro storico e politico dell'isola

Durante l'ultimo periodo della dominazione inglese Mauritius effettuò una serie di riforme costituzionali volte al graduale raggiungimento dell'indipendenza dell'isola. Un periodo di forti tensioni etniche vedeva gli indiani contrapposti ai franco-mauriziani e ai creoli. Quando nel 1948 si tennero le elezioni, gli indiani del Partito del Lavoro (MLP) vinsero, risultando in maggioranza all'interno del Consiglio Legislativo rispetto alla coalizione dei franco-mauriziani e dei creoli del Partito Social Democratico Mauriziano (PSDM). Questo successo si ripeté nuovamente nel 1953 con un sempre più crescente timore, da parte degli sconfitti, di un'egemonia indiana.
Tuttavia l'MLP fu piuttosto moderato sotto la guida di Sir Seewoosagur Ramgoolam, il quale nel 1960 rinunciò alla nazionalizzazione delle piantagioni di zucchero franco-mauriziane. Nell'ottica di spiegare l'evoluzione del miracolo mauriziano questo evento è un cruciale innesco di una serie di conseguenze che più avanti avrebbero portato la nazione al successo economico.
Infatti la tolleranza mostrata da Ramgoolam nello stabilire le basi per la salvaguardia dei diritti di proprietà fece sì che i franco-mauriziani accettassero più facilmente l'indipendenza (Frenkel 2010, p.7). Durante gli anni Sessanta ebbero luogo numerose rivolte, che si inasprirono ulteriormente quando il PMSD perse una terza volta le elezioni contro l'MLP nel 1967. Gli scontri furono placati quando Mauritius richiese l'intervento della Gran Bretagna per ristabilire l'ordine. Un anno dopo, il 12 marzo 1968 Mauritius ottenne l'indipendenza, diventando una Repubblica Parlamentare alla guida di Ramgoolam in qualità di Primo Ministro, essendosi egli guadagnato la fiducia e il

rispetto della maggioranza della popolazione per aver evitato divisioni sociali, venendo incontro alle esigenze di tutte le fazioni politiche. Quelli che seguirono furono tutti governi di coalizione tra partiti[26] a favore della governabilità del paese.

James Meade, premio Nobel per l'economia nel 1977, nel 1961 aveva predetto il declino dell'economia mauriziana, a causa di alcune sue caratteristiche che ostacolavano lo sviluppo della nazione. Una popolazione in crescita, frammentata dal punto di vista etnico e politico, la scarsa conoscenza delle tecnologie e il relativo utilizzo al di fuori dell'industria dello zucchero, la scarsità di materie prime e di capitali, un mercato domestico limitato e la posizione geografica stessa erano tutti indicatori di un fallimento certo (IMF, 2014, p.5).

Per queste ragioni, in effetti, l'indipendenza non si ebbe in condizioni di buon auspicio. Nonostante le pessimistiche nonché altamente probabili previsioni di Meade, il governo mauriziano, a soli due anni dall'indipendenza, scelse di intraprendere una serie di politiche economiche che risultarono fondamentali nella creazione di un forte spirito di resilienza attraverso un apparato istituzionale solido, per la realizzazione di una tra le più grandiose riprese economiche a livello mondiale. Fu in particolare la decisione di istituire una EPZ per la promozione della produzione e dell'esportazione a rappresentare una svolta per l'economia nazionale.

Il legame tra la Cina e Mauritius assume quindi un valore decisamente importante se si considera che l'idea di sviluppare il settore manifatturiero proveniva dalla comunità cinese, storicamente collegata agli affari economici (Brautigam, 2005, p.70). Una volta ottenuta l'indipendenza, Mauritius si poneva il problema della crescita della propria economia, che fino a quel momento era basata soltanto sullo zucchero, condizione insufficiente per permettere di progredire e problematica poiché la disponibilità di terreno da destinare a un'altra coltura era limitata (Zhuawu, 2012, p.83). Con una densità demografica elevata e il problema della disoccupazione sempre più gravoso, il governo optò per il contenimento della crescita salariale e attuò misure protezionistiche, limitando le importazioni.

[26] La Gran Bretagna, in vista dell'indipendenza, aveva creato il precedente secondo il quale i governi sarebbero stati tutti governi di coalizione tra partiti (Frankel, 2010, p.8).

3.2 Adozione del modello EPZ

Le circostanze politiche erano tuttavia favorevoli alla costituzione della EPZ, che sia Meade sia Lim Fat, un uomo d'affari cinese trapiantato sull'isola influente in ambito politico, avevano promosso come politica di risoluzione dello stallo economico. Il governo formato dalla coalizione tra i MLP e PMSD si trovò in accordo sulla costituzione della EPZ, creando dunque le condizioni favorevoli per la sua istituzione. Dato il successo del modello EPZ nel Sud est Asiatico, a soli due anni dall'indipendenza, grazie all'intervento di Lim Fat, nel 1970 fu approvato l'EPZ Act per la creazione di una EPZ che tenesse conto proprio di alcuni aspetti considerati degli svantaggi, come la distanza geografica di Mauritius dai mercati sviluppati e la dimensione ridotta dell'isola (Brautigam in Frenkel 1999° p.148; Zafar, 2011, p.99).

L'EPZ aveva le seguenti caratteristiche:

- Incentivi fiscali per le imprese che soddisfacessero i mercati stranieri;
- L'area non era ristretta ad un'unica zona, ma era concepita come un regime fiscale che abbracciasse l'intera superficie dell'isola;
- Dazi protettivi (tranne che per beni primari e componenti industriali no reperibili sull'isola);
- Sgravi fiscali sull'importazione di beni primari per industrie selezionate;
- Manodopera a basso costo (in seguito ad una politica di contenimento della crescita dei salari, per incentivare gli investimenti stranieri e l'esportazione).

Poter disporre di beni primari esenti da dazio per l'esportazione dei prodotti manifatturieri era importante per l'accrescimento della competitività di Mauritius sui mercati mondiali, mentre gli incentivi fiscali agevolarono l'esportazione. Le imprese nell'EPZ beneficiarono di manodopera a basso costo. L'avvio della EPZ avvenne in un periodo in cui altre variabili ne agevolarono l'evoluzione.
Dal 1970 al 1980, ad esempio, il 60% del capitale investito nell'EPZ proveniva da Hong Kong e le ragioni sono molteplici. Innanzitutto la presenza di una comunità cinese rendeva più agevole investire a Mauritius anzi che direttamente in Africa, in assenza di connessioni culturali. Inoltre gli investitori di Hong Kong cercavano di rilocalizzare le proprie imprese all'estero per due motivi: in primo luogo per evitare le quote imposte

sulle loro esportazioni, sfruttando gli accordi mauriziani con l'Europa e gli Stati Uniti; in secondo luogo perché necessitavano di proteggere le proprie operazioni commerciali, in previsione del ritorno di Hong Kong alla Cina nel 1997.
Le nuove elezioni, che si sarebbero dovute tenere nel 1972, furono rimandate al 1976 per garantire al governo in carica la possibilità di perseguire tale politica economica.
Il governo operava congiuntamente al settore privato per sostenere l'EPZ e furono incentivati soprattutto gli investimenti asiatici, che tra il 1970 e il 1980 costituivano il 60% degli investimenti nella EPZ. In particolare gli investimenti provenivano da Hong Kong, grazie ai collegamenti commerciali tra la comunità cinese residente a Mauritius e Hong Kong.
I leader di governo intrapresero diversi viaggi diplomatici in Asia per stringere accordi economici con i cinesi e stabilire le regole di commercio relative alla EPZ, per facilitare gli scambi.
La situazione sarebbe stata differente se il partito al potere fosse stato l'MMM, contrario all'EPZ, ma forte sostenitore del settore di Import Substitution (IS), che avrebbe privilegiato lo sviluppo delle imprese domestiche così da contenere le importazioni (Zhuawu, 2012).
Tra il 1971-76 il governo adottò una doppia strategia di sostegno al settore dell'esportazione relativo all'EPZ e al settore IS per favorire la diversificazione economica.
In quel periodo, un aumento dei prezzi dello zucchero fece aumentare la disponibilità di risparmi interni, permettendo alle imprese di accumulare capitale da reinvestire nel processo di sviluppo e di espansione dell'EPZ (Romer, 1993, p.564). A tal proposito è importante ricordare che a partire dal 1974 Mauritius si avvantaggiò della domanda di prodotti tessili da parte dell'Europa e degli Stati Uniti attraverso l'adesione al Multifibre Agreement (MFA), un accordo atto a regolamentare il commercio del tessile attraverso l'imposizione di quote sui paesi in via di sviluppo.
Di conseguenza, tra il 1971 e il 1976 ci fu una rapida crescita dell'esportazione, mentre il processo di diversificazione economica avveniva piuttosto lentamente. Dunque, in un periodo apparentemente favorevole, il governo di Ramgoolam, aveva inoltre optato per una politica fiscale espansiva, che comportava un aumento del livello dei salari e una maggiore spesa nel welfare, lasciandosi alle spalle una politica di austerità fiscale.

Tuttavia, nel breve periodo, a una rapida crescita dell'esportazione seguì un periodo di stagnazione, risultato di una serie di fattori tra cui una bassa disponibilità di risparmi ed elevati costi di produzione a causa degli elevati salari. Ad aggravare la situazione furono il crollo del prezzo dello zucchero e l'aumento dei prezzi del petrolio (Zhuawu, 2012, p.89).

Lo shock petrolifero del 1973 provocò gravi danni a Mauritius, che si trovava tra quei paesi in via di sviluppo fortemente dipendenti dal petrolio estero. La seconda metà del decennio fu caratterizzata da un magro raccolto che ridusse i ricavi nel settore dello zucchero e dall'abbattimento di un ciclone sull'isola nel 1979, che peggiorarono la situazione nell'agricoltura, danneggiando l'economia nazionale nel suo complesso. Nel 1979 il costo del lavoro era aumentato e il valore della rupia apprezzato, con la conseguenza che gli investimenti stranieri e domestici nella EPZ crollarono drasticamente e che la competitività di Mauritius venne erosa.

Per questi motivi tra il 1980 e il 1986 il governo mauriziano seguì due programmi di aggiustamento strutturale con la World Bank e cinque accordi con l'IMF.

Il governo introdusse nuovamente misure fiscali austere. Il programma prevedeva incentivi per le imprese manifatturiere, prima di tutto attraverso il taglio delle aliquote sul reddito delle società e la semplificazione delle procedure per i permessi. In risposta a ciò gli investimenti nella EPZ aumentarono e la produzione e l'occupazione ripresero a salire rapidamente. Tra il 1979 e il 1983 la rupia fu svalutata due volte per agevolare l'esportazione della EPZ e mantenere così una certa competitività; la crescita dei salari fu trattenuta al di sotto del tasso di inflazione e furono adottate politiche commerciali restrittive che prevedevano misure protezionistiche, le quali agevolarono una migliore coesistenza del settore IS con quello delle esportazioni. (Brautigam 2005, p.65; Zhuawu 2012 p.100-102).

Ma la svalutazione della rupia del 1982 portò a una maggiore inflazione che risultò a sua volta in un periodo di forte recessione e alti livelli di disoccupazione.

Le scelte fatte dal governo di coalizione tra i partiti MLP e PMSD fecero sì che le elezioni successive, nel 1982, fossero vinte dal partito MMM, inizialmente contrario allo stabilimento della EPZ.

Nonostante le idee politiche divergenti con gli altri due partiti, l'MMM mantenne la linea politica del governo precedente, fino alla fine del governo, che durò un anno.

Nel 1983 ci furono nuovamente le elezioni che videro tre partiti in coalizione, l'MLP, il PMSD e l'MSM (Movement Socialist Mauricien), il quale mantenne ancora una volta la linea austera dei governi precedenti. Questo aspetto risulta singolare nell'ottica della realizzazione di un governo intenzionato a perseguire il bene del paese, al di là delle proprie esigenze o convinzioni.

Inoltre il governo tagliò le tasse sulle imprese, sul reddito e sull'esportazione dello zucchero; i prezzi di una serie di beni di consumo prima sotto controllo del governo venivano liberalizzati nel 1985 e giunti al 1987 le politiche protezionistiche erano sensibilmente ridotte a favore di una maggiore apertura economica (Brautigam, 2005, p.65).

Il tasso medio annuo di crescita del PIL fu pari al 6% dal 1982 al 1989, mentre il tasso medio annuo di crescita del PIL pro capite fu pari al 5% nello stesso periodo. Alla fine del decennio l'occupazione nella EPZ ammontava a un terzo del totale dell'occupazione nell'isola (Romer, 1993, p.565).

Inoltre il governo tagliò le tasse sulle imprese, sul reddito e sull'esportazione dello zucchero; nel 1985 i prezzi di una serie di beni di consumo come il riso, prima sotto stretto controllo del governo, venivano liberalizzati e, giunti al 1987, le politiche protezionistiche risultavano sensibilmente ridotte a favore di una maggiore apertura economica (Brautigam, 2005, p.65).

La nuova alleanza tra i partiti del 1983 aveva posto fine all'instabilità economica, rinnovando l'importanza dell'EPZ grazie ad una crescita economica basata sull'irrobustimento dell'esportazione.

Tra l'83 e l'88 il tasso di crescita del valore aggiunto dell'EPZ era vicino al 30% annuo. La produttività del settore tessile aveva allentato la dipendenza di Mauritius dal capitale straniero poiché l'esportazione in questo settore aveva favorito il riequilibrio del peso delle importazioni sulla bilancia commerciale (Zafar, 2011, cap.5 p.100).

L'imposizione di quote d'importazione sul tessile asiatico da parte dell'Occidente, stabilita tramite l'Accordo Multifibre, aveva spinto la Cina a trasferire capitali e manodopera nel tessile nascente di Mauritius. Il passaggio dei traffici asiatici attraverso i canali di commercio preferenziali che l'isola deteneva con l'Europa e gli Stati Uniti, permetteva alla Cina di svincolarsi dalle quote stabilite e accrescere così il volume delle proprie esportazioni.

Tra gli anni Ottanta e Novanta, la funzionalità dell'EPZ raggiunse il suo massimo. A partire dal 2000 però, questo modello iniziò a mostrare le sue debolezze a causa della sempre maggiore liberalizzazione del commercio a livello globale e dell'aumento del costo del lavoro. Infatti l'ingresso della Cina nella World Trade Organization (WTO) nel dicembre del 2001 iniziava a tracciare la via per le esportazioni cinesi. Allo scadere dell'Accordo Multifibre nel 2005, la soppressione del sistema di quote sui prodotti tessili rese i mercati esteri di importazione più permeabili al flusso dei prodotti di origine cinese, contraddistinti da una bassa struttura dei costi produttivi. Perciò, sebbene i prodotti mauriziani fossero di qualità superiore a quella cinese, la loro competitività risultò gravemente compromessa.

Questo accadde nonostante nel 2000 Mauritius avesse aderito all'African Growth and Opportunity Act (AGOA), il quale le garantiva di accedere in via preferenziale al mercato statunitense. Tra il 2005 e il 2010 tale situazione costrinse Mauritius a rilocalizzare o addirittura a chiudere alcune fabbriche, con una conseguente contrazione del 30% del valore aggiunto dei prodotti della EPZ, e una perdita di 25.000 posti di lavoro (Frankel, 2010, p.10).

Ciononostante, alcune aziende tessili, come la Compagnie Mauricienne de Textiles, decisero di investire in attività ad alta intensità di capitale al fine di migliorare ulteriormente la qualità dei propri prodotti e soddisfare le esigenze dei consumatori e permanere nel settore (Subramanian, 2010, p.17). Ad ogni modo, a partire dal 2005, in risposta all'ennesimo shock dall'esterno, il governo decise di attuare una politica di diversificazione economica, volta allo sviluppo di nuovi settori, quali il finanziario e l'ICT, da affiancare a quelli tradizionali dello zucchero e del tessile. Infatti, nel 2006 il governo ha iniziato un programma di riforme basato su una marcata competitività commerciale e sul miglioramento dell'ambiente di business, volto a rendere Mauritius un'economia competitiva a livello internazionale. Le statistiche rilasciate dall'African Economic Outlook mostrano che l'economia mauriziana è cresciuta progressivamente del 3.6% nel 2014, del 3.7% nel 2015 e del 3.8% nel 2016. Si prospetta inoltre una crescita del 4% nel 2017 grazie a una più elevata domanda interna ed esterna. Secondo il Global Competitiveness Report (2016-2017) Mauritius ha dimostrato la miglior performance economica dell'area Sub-Sahariana, classificandosi al 45° posto su un totale di 138 economie a livello internazionale.

Secondo l'Indice di Complessità Economica (ECI) Mauritius si colloca al 125°posto per l'esportazione ed è la 90ª economia per complessità a livello internazionale (The Observatory of Economic Complexity).

3.3 Il settore ICT

Oggi l'ICT rappresenta una delle colonne portanti dell'economia mauriziana. Il governo realizzò che l'importanza di beni di consumo come lo zucchero sarebbe diminuita sempre più, e che Mauritius necessitava di percorrere vie di sviluppo alternative. Grazie a infrastrutture digitali ben sviluppate e a una elevata capacità di trasmissione dati della sua infrastruttura di rete, oggi Mauritius è vista sempre più come una piattaforma per l'accesso al continente africano da molte imprese internazionali (Conboy, 2012).

Il governo mauriziano è ben consapevole dell'importanza che il settore ICT ha nell'indirizzare l'economia del paese e ha fatto grossi sforzi per promuoverne lo sviluppo tanto che nel 2002 ha deciso di liberalizzarlo per favorire il coinvolgimento di aziende straniere nel suo progetto di modernizzazione. Il quadro legislativo vigente ha permesso che imprese internazionali leader nel settore ICT trasferissero o impiantassero sull'isola delle sedi operative.

Parallelamente, fin dal 1991, a partire dalle scuole, il governo ha introdotto dei programmi di formazione per l'acquisizione delle competenze necessarie all'utilizzo delle ICT, diretti alla popolazione mauriziane.

3.3.1 Quadro legislativo e istituzionale del settore ICT

La legislazione che regola questo settore include il Copyright Act (1997) a tutela della proprietà intellettuale; l'Electronic Transaction Act (2000) per facilitare l'utilizzo delle firme digitali e le transazioni elettroniche nelle attività e-Business; l'ICT Act (2001) che delinea la regolamentazione e la democratizzazione delle tecnologie per l'informazione e la comunicazione; il Computer Misuse and Cybercrime Act (2003) per la repressione delle attività criminali attraverso i sistemi informatici; il Data Protection Act (2004), a tutela della privacy degli individui, che copre le aree relative alle transazioni finanziarie e all'accesso non autorizzato alle informazioni personali (informazioni sulla salute della persona, sulle transazioni tramite carta di credito).

Per la liberalizzazione del settore è stato necessario che venissero istituite agenzie governative apposite. L' ICT Advisory Council è stato istituito secondo le disposizioni dell'ICT Act (2001) per consultazioni con il Ministero dell'Information Technology riguardo alla promozione delle preferenze degli utenti in termini di qualità, varietà e miglioramento dei servizi ICT. L'Information and Communication Technologies Authority (ICTA), istituito in subordine all'ICT Act (2001), è il corpo regolamentare del settore ICT e ne effettua il monitoraggio dal punto di vista della competizione tra aziende, dell'efficienza di mercato e della qualità dei servizi forniti; infine l'ICT Appeal Tribunal, anch'esso subordinato all'ICT Act (2001), è responsabile della risoluzione di qualunque ricorso in appello contro le decisioni dell'ICT Authority relative alla gestione di una disputa su questioni inerenti all'ICT (ICT Export Portal).

3.3.2 Infrastrutture all'avanguardia

Nel novembre del 2001 fu istituita la Cyber City nella località di Ebene, a 15 km dalla capitale, al fine di attrarre investitori stranieri che avrebbero usufruito delle caratteristiche e dei vantaggi dell'isola per condurre le proprie operazioni commerciali in Africa.

Nel 2002 la società multinazionale cinese Huawei, operante nel settore delle telecomunicazioni, stabilì sull'isola una base per la fornitura delle sue apparecchiature e successivamente, nel 2004, utilizzando come referenza un contratto con Etisalat, azienda delle telecomunicazioni degli Emirati Arabi, Huawei si aggiudicò un contratto con Emtel, operatore mauriziano, anch'esso del settore delle telecomunicazioni, per l'implementazione della prima rete 3G nel continente africano, utilizzando le tecnologie più avanzate in quel momento (Moesgaard, 2010 p.151; Mirchandani, 2016, p.100).

3.3.3 Situazione attuale del settore ICT

Oggi il paese, con 700 imprese operanti nel settore dell'ICT e BPO (Business Process Outsourcing), ha uno dei più ricchi parchi tecnologici dell'Africa, basato sulla innovazione e la collaborazione. Il settore che attualmente impiega oltre 21.500 professionisti è sempre più considerato come meta ad alto valore aggiunto.

Oltre ad offrire una proposta distintiva in termini di competenze bilingue (francese, inglese) per le aziende europee, Mauritius ha dimostrato di essere in grado di soddisfare

le esigenze delle multinazionali nell'ambito delle telecomunicazioni Non-Voice (non basate sulla comunicazione vocale) e di Information Technology. Le aziende leader a livello mondiale si affidano Mauritius per il suo ambiente di business e gli ottimi servizi di telecomunicazione, nonché per la stabilità politica e sociale del paese. Attori di spessore internazionale quali Huawei, Accenture, Ceridian, Orange Business Services e Infosys tra gli altri hanno stabilito le loro sedi operative a Mauritius.
L'industria ICT si è distinta anche nello sviluppo di software applicativi e nelle attività di supporto e manutenzione. Promettenti opportunità di business nell'ambito del BPO sono presenti nei seguenti settori:

- call center
- attività di Back Office per sistemi di pagamento stipendi, finanza e contabilità, procedura legale
- sviluppo di software, sviluppo di applicazioni "mobile", sviluppo web, e-commerce, multimedia
- servizi IT - Data Center, Disaster Recovery, Formazione, Consulenza
- contenuti digitali, applicazioni di e-learning e sistemi di formazione on-line, animazione, giochi per cellulari

La rapida crescita della tecnologia sta aprendo a un'ondata di nuove opportunità che Mauritius è fortemente intenzionata a sfruttare, tra cui:

- servizi digitali
- processamento analitico di grandi masse di dati
- sviluppo di apps e contenuti per cellulari
- servizi cloud (spazi fisici per banche dati e applicazioni)
- tecnologia finanziaria (FinTech)
- Internet of Things (estensione di Internet al mondo degli oggetti e dei luoghi concreti)

Nell'ottica di stimolare la crescita del settore ICT-BPO, il Governo ha intenzione di concentrare gli sforzi sullo sviluppo di nuovo valore aggiunto e attività di fascia alta,

proponendosi per la guida dell'innovazione. Il settore R&S emerge inevitabilmente come una componente importante dell'economia al fine di sostenere l'innovazione.

Il paese offre i seguenti attributi chiave per le attività ICT e BPO:

- banco di prova per le nuove tecnologie
- pool multilingue di professionisti IT
- eccellente ambiente di business collaborativo
- costo competitivo per servizi di qualità
- connettività internazionale affidabile e ridondante con due reti sottomarine internazionali
- incentivi alla formazione innovativi offerti dal governo

Oltre a servire come un supporto bilingue primario per servizi orientati al cliente e una valida alternativa per attività ad alto valore aggiunto, Mauritius è anche sempre più sfruttato come la piattaforma ideale per la fornitura di servizi alle imprese per l'Africa (BOI).

3.4 Il settore dei servizi finanziari

L'industria dei servizi finanziari a Mauritius è regolamentata da un robusto ed elaborato quadro normativo. Nel 1992 venne istituito il Mauritian Offshore Business Activities Authority (MOBA) (divenuto Financial Services Commission nel 2001), di rilevante importanza per fare di Mauritius un importante centro finanziario internazionale, strategico per il continente africano. Grazie ad esso, nel corso degli anni '90 il PIL crebbe dell'8% annuo, fino ad arrivare al 10% nel 2000 (OECD 2014 Mauritius). Questa crescita è avvenuta in parallelo a numerosi accordi che Mauritius ha potuto realizzare con diversi paesi del continente africano, in qualità di membro di organizzazioni quali l'African Union (AU), la Southern African Development Community (SADC) e il Common Market for Eastern and Southern Africa (COMESA). Tra questi accordi vi sono la ratifica di 16 Double Taxation Avoidance Agreement (DTAA) e 9 Investment Promotion and Protection Agreement(IPPA), anche noti come Bilateral Investment Trade (BIT) il DTAA permette alle entità registrate a Mauritius, che quindi detengono la residenza

fiscale sull'isola, di beneficiare dei vantaggi di questi trattati. L'IPPA garantisce la protezione dell'investimento effettuato nel Paese africano dalla nazionalizzazione[27].

Il deterioramento della situazione economica provocato dalla crisi finanziaria del 2008 ha avuto come conseguenza un calo della crescita del PIL medio annuo dal 10% nel 2000 al 3-4% nel 2009. Tuttavia l'irrobustimento dei settori finanziario e ICT ha impedito un ulteriore diminuzione di questo valore, mantenendo il PIL tra il 3-4% fino al momento attuale (OECD 2014, pg.30). Un valido esempio è quello di Huawei che nel 2008 avviò sull'isola un'attività di erogazione di servizi finanziari condivisi (SFC), utili nel consolidamento di una serie di operazioni di business back-office a vantaggio di molteplici divisioni interne alla medesima impresa, con una conseguente riduzione dei costi ed eliminazione delle ridondanze.

Molte imprese multinazionali cinesi che operano in Africa hanno il loro quartier generale a Mauritius, in virtù del fatto che l'isola detiene un elevato numero di accordi bilaterali con le nazioni del continente africano. I mauriziani inoltre, essendo bilingue, possono accompagnare i loro clienti verso le mete africane in cui concludere trattative d'affari (Hein, 2016; IFS Mauritius 2016).

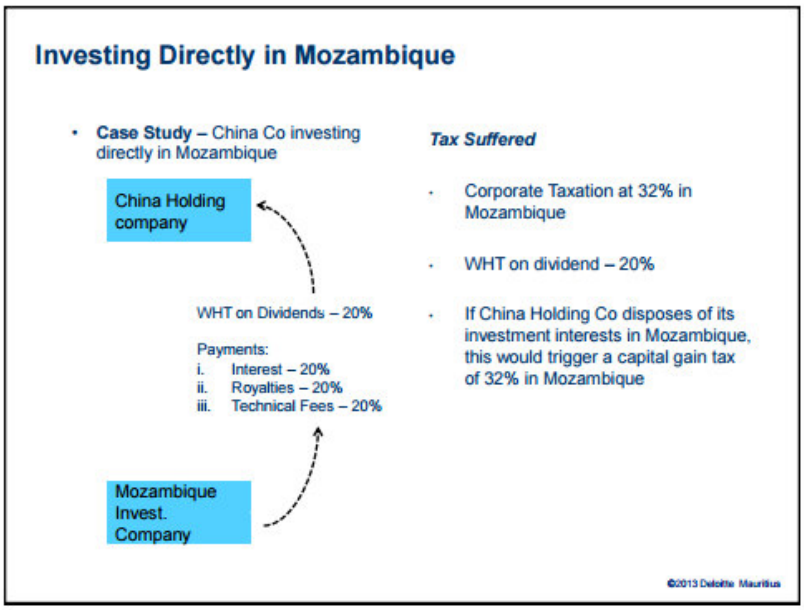
L'insediamento delle imprese cinesi a Mauritius fu incoraggiato da alcune strategie promosse dal governo mauriziano, tra cui il Regional Headquarters Scheme (2000), che prevede che un'impresa può stabilire il suo centro operativo a Mauritius per servire una corporazione in uno qualsiasi dei paesi membri di organizzazioni regionali di cui Mauritius stessa è membro e con cui detiene accordi della tipologia DTAA. Mauritius ha stabilito una serie di Double Taxation Avoidance Agreements con 14 paesi africani (10 sono in fase di negoziazione), secondo i quali un'impresa straniera che desideri investire in uno di quei paesi può accedere ad un ambiente d'affari favorevole in cui forti riduzioni tariffarie agevolano il trasferimento di capitali in Africa (BOI 2016). Non è dunque un caso che aziende dello spessore di Huawei, Tianli Spinning Ltd. e ZTE abbiano stabilito una sede a Mauritius (Cowaloosur 2016, p.29).

Uno studio effettuato da Deloitte mostra come effettuare un investimento attraverso Mauritius implichi un risparmio dell'impresa a livello corporate, come illustrato nella

[27]Questo non sarebbe possibile se l'investitore stesse usando uno SPV incorporato in qualunque giurisdizione offshore oggi comunemente usate dagli investitori e che non offrono alcun IPPA.

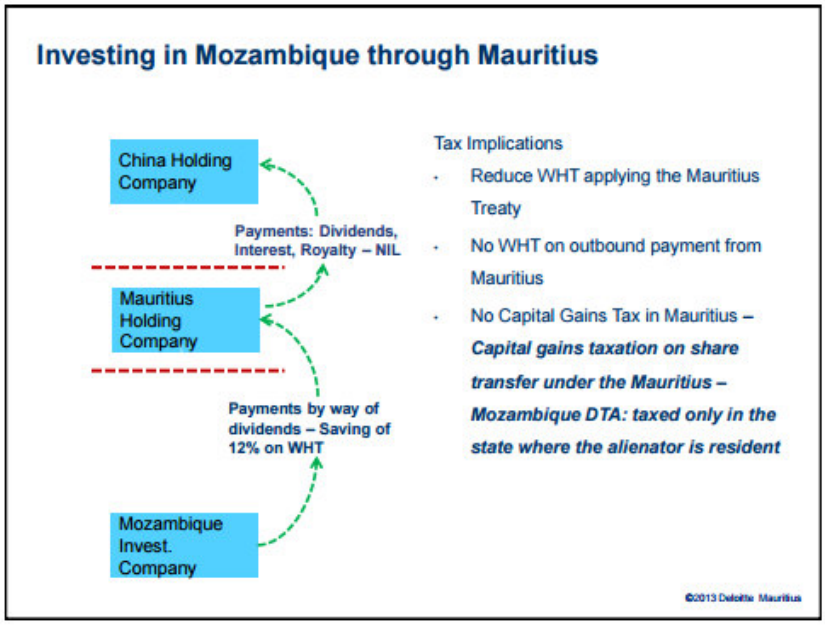
figura 1 in cui un'impresa straniera che investe in Mozambico trae maggior profitto investendo attraverso Mauritius.

Figura 3.1: Investimento cinese diretto in Mozambico.



Fonte: Deloitte, 2013

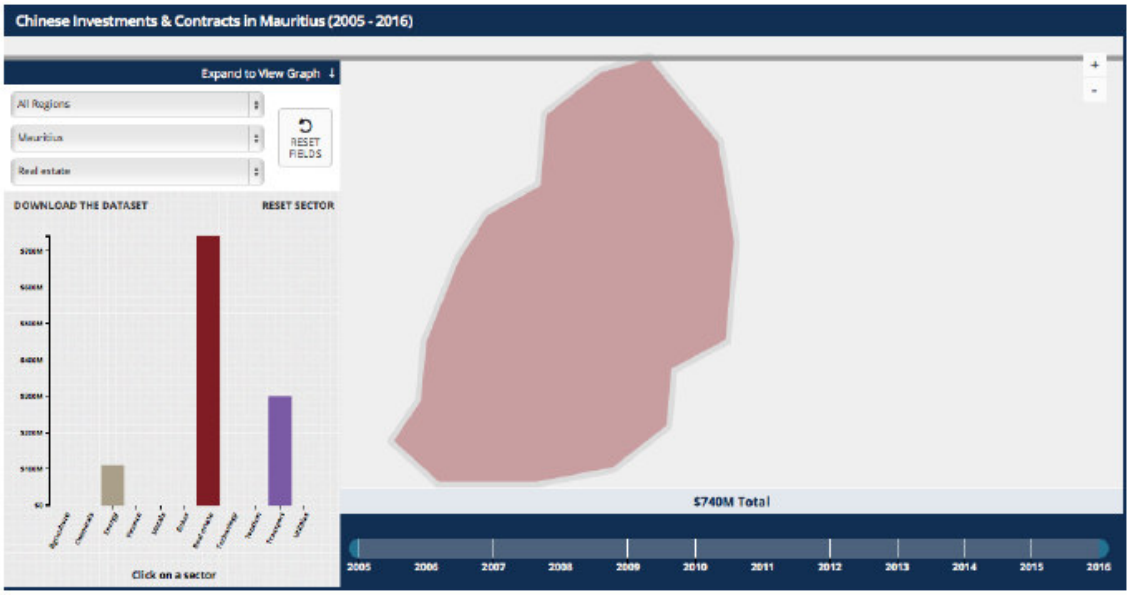
Figura 3.2: Investimento cinese diretto in Mozambico attraverso Mauritius.



Fonte: Deloitte, 2013

Per quanto attiene il settore immobiliare, l'aumento degli investimenti cinesi è un dato significativo. Nel corso degli anni 2000 sono infatti aumentati i progetti di costruzione di complessi residenziali, finanziati dal China Africa Development Fund[28] (CAD Fund) destinati per lo più agli impiegati e ai manager delle imprese che hanno stabilito i loro quartier generali sull'isola. Tali investimenti sono cresciuti, nell'arco di tempo che va dal 2005 al 2016, fino a raggiungere un valore di 740 milioni di dollari, come si può notare dalla figura 2.

Figura 3.3: Investimenti cinesi nell'immobiliare mauriziano.



Fonte: The American Enterprise Institute

Il Regional Manager di Huawei, in un'intervista rilasciata a Honita Cowaloosur, spiega che questo accade grazie ad accordi tra Mauritius e la Cina in base ai quali il rilascio del visto viene garantito più facilmente e rapidamente rispetto ad altre nazioni africane in cui la Cina conduce i propri affari. Inoltre i lavoratori cinesi scelgono Mauritius come base per le proprie famiglie, in quanto luogo sicuro e dal clima mite in cui è piacevole soggiornare. Se poi si considera che l'isola garantisce nove voli a settimana verso la Cina, questo completa senz'altro il profilo ideale di una piattaforma strategica.

[28]Si tratta di un fondo di finanziamento istituito dalla China Development Bank (CDB) nel 2006 in occasione del FOCAC.

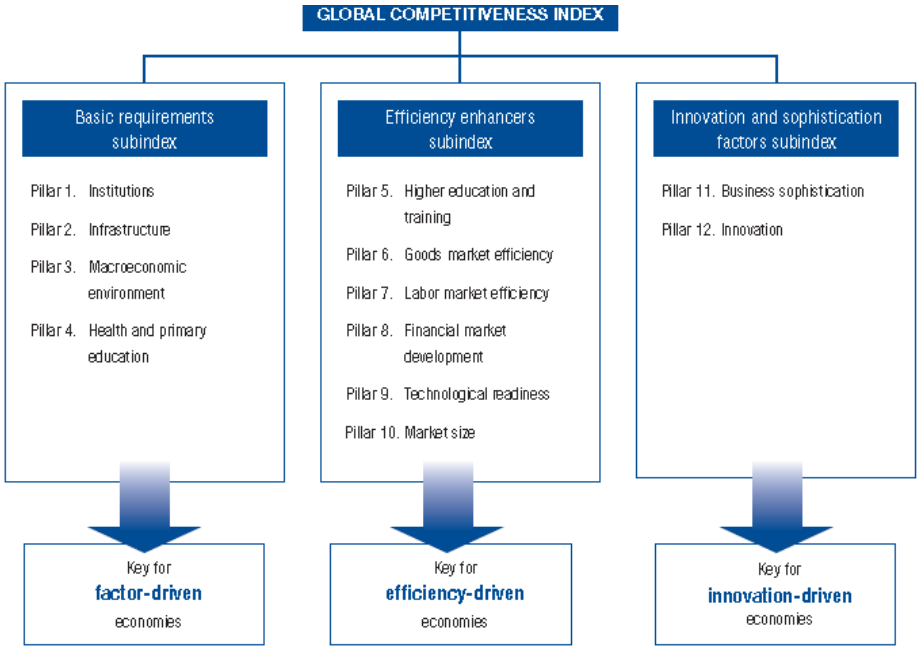
3.5 Gli stadi di sviluppo dell'economia. Porter e il World Economic Forum

Secondo l'economista Michael Porter (2016-17, p.170-172), l'avanzamento di un'economia è il movimento verso fonti di vantaggio competitivo più sofisticate e verso posizioni in industrie e segmenti caratterizzati da una maggiore produttività.

Prendendo in considerazione i principali fattori che influenzano l'andamento dell'economia di una nazione, Porter ha individuato quattro stadi di sviluppo attraverso i quali un'economia evolve: *factor-driven economy*, *investment-driven economy*, *innovation economy* e *wealth-driven economy*.

I primi tre stadi implicano il miglioramento dei vantaggi competitivi di una nazione e sono normalmente associati a una prosperità economica che cresce progressivamente. Il quarto stadio è quello che poi porta al declino. *economy*[29].

Figura 3.4: Global Competitiveness Index.



Fonte: The World Economic Forum, 2016-17.

[29] Nonostante la teoria riformulata dal WEF sia ancora simile a quella in origine creata da Porter, ci sono alcune differenze importanti. Una è che gli elementi esatti che sono importanti ad ogni stadio non sono gli stessi. Un'altra è il modo in cui Porter vede il secondo stadio come uno stadio guidato dall'abilità e dalla volontà di investire, mentre il WEF lo vede come guidato dall'efficienza. Una terza differenza è il modo in cui i paesi sono classificati. Ma la più importante sta nella traduzione esatta dei concetti dell'indice. PG. 36 DIGIT WEF 16-17

Il modello di Porter fornisce una migliore comprensione della competitività di una nazione in ciascuno degli stadi di sviluppo e quindi dovrebbe essere usata con il modello di competitività del diamante. Il World Economic Forum (2016-17) ha rivisitato gli stadi di sviluppo proposti da Porter, riducendoli a tre: *factor-driven economy*, *efficiency-driven economy* e *innovation-driven economy.*

I nuovi stadi di sviluppo includono ciascuno dei pilastri corrispondenti a quelle caratteristiche interne di un paese, a cui vengono attribuiti dei punteggi la cui media ponderata determina il nuovo indice di competitività globale (ICG). Questo risultato determina dunque in quale stadio di sviluppo si collochi ciascuna economia.

3.5.1 I 12 pilastri della competitività

La competitività di un paese è in stretta relazione con le politiche che determinano la sua produttività che, a sua volta, indica il livello di prosperità che il paese può raggiungere (World Economic Forum 2014, p.4).

Il concetto di competitività coinvolge componenti statiche e dinamiche. Fattori come la stabilità politica e macroeconomica, un buon governo e ancora l'efficienza del mercato sono fondamentali per la competitività e la produttività. Questi fattori si influenzano reciprocamente e non è facile determinare il quadro della situazione che essi definiscono. Questa indeterminatezza è colta proprio dal ICG, che include una media ponderata di numerosi componenti diversi tra loro, raggruppati in dodici pilastri di competitività.

Sulla base di quanto descritto sopra, risulta utile fare riferimento a Mauritius per spiegare la sua situazione economica che attira paesi come la Cina.

3.5.1.2 Uno sguardo ai 12 pilastri di Mauritius

Mauritius si trova nello stadio di sviluppo di transizione tra un'economia *efficiency driven* e un'economia *innovation driven*, davanti alla Cina che risulta nello stadio di sviluppo *efficiency driven* (WEF 2016). Il WEF colloca Mauritius al 45° posto in una classifica di 138 paesi di tutto il mondo per competitività globale.

PILASTRO 1: ISTITUZIONI

Mauritius totalizza 4.5 punti su 7 per le istituzioni (WEF 2016).

L'ambiente istituzionale è determinato da un quadro legale e amministrativo all'interno del quale imprese e individui interagiscono per creare ricchezza. L'apertura economica e un sistema politico che favorisce lo stabilirsi di coalizioni di governo con una storia di protezione dei diritti di proprietà sono sintomo di un sistema istituzionale sano (Frenkel 2010, p.2). La crescita si deve anche alla creazione di una struttura parlamentare rappresentativa dei distretti rurali e delle minoranze etniche e a una continuità politica all'alternarsi delle diverse coalizioni di governo.

Inoltre Mauritius è l'unico stato africano ad aver mantenuto un assetto democratico a partire dalla sua indipendenza, per quasi cinquant'anni (Frenkel 2010, p.2-4).

PILASTRO 2: INFRASTRUTTURE

Mauritius totalizza 4.7 punti su 7 per le infrastrutture.

L'infrastruttura dei trasporti è efficiente e caratterizzata da una rete di strade, porti e aeroporti ben progettata. Ci sono 2.070 km di strade, il 98% delle quali asfaltate, di cui almeno 30 km di autostrada e 940 km di strade principali. Al momento non sono presenti ferrovie, ma il governo sta considerando un collegamento monorotaia per connettere le città principali. L'aeroporto statale internazionale Sir Seewoosagur Ramgoolam è servito da 16 linee aeree con circa 150 voli settimanali. L'aeroporto offre circa 90 voli internazionali settimanali. Il porto principale è Port Louis, unico porto ufficiale di entrata e uscita delle imbarcazioni (HSBC Global Connections).

PILASTRO 3: CONTESTO MACROECONOMICO

Mauritius totalizza 4.9 punti su 7 per stabilità macroeconomica.

L'inflazione sull'isola è pari a 1.3%, con un tasso di crescita del PIL del 3.5% e un debito del 58.1% (WEF 2016-17).

PILASTRO 4: SANITA' E EDUCAZIONE PRIMARIA

L'isola totalizza 6.1 punti su 7 in sanità e istruzione.

Gli investimenti da parte di Mauritius nella sanità e nell'istruzione sono rilevanti e i cittadini

Mauriziani godono possono usufruire di servizi all'avanguardia in questi settori. Un'organizzazione efficiente si trova alla base di questo successo. I mauriziani hanno

scelto un percorso che li guida verso livelli più elevati di coesione sociale, welfare e crescita economica e a livelli inferiori di disuguaglianza. Nonostante non possegga risorse naturali, Mauritius ha riconosciuto nella sua popolazione la risorsa più grande da tutelare. Da questa considerazione la decisione di non disporre di un esercito per poter destinare quote maggiori d'investimento nella sanità e nell'istruzione.

PILASTRO 5: ISTRUZIONE SUPERIORE E FORMAZIONE

Mauritius totalizza 4.7 punti su 7 nell'istruzione superiore e nella formazione. L'isola sta diventando una piattaforma d'importanza internazionale per l'istruzione superiore (The Mauritius international knowledge investment forum).

PILASTRO 6: EFFICIENZA DEL MERCATO DEI BENI

Mauritius totalizza 4.9 punti su 7 per efficienza del mercato dei beni.

Le tempistiche per l'avvio delle attività economiche risultano particolarmente snelle, garantendo un ambiente d'affari dinamico. La specializzazione delle imprese e una forte competizione a livello locale, favoriscono l'orientamento del mercato alle esigenze dei consumatori. Importanti agevolazioni fiscali incoraggiano inoltre un flusso consistente di investimenti e il conseguente incremento della produttività.

PILASTRO 7: EFFICIENZA DEL MERCATO DEL LAVORO

Mauritius totalizza 4.4 punti su 7 per efficienza del mercato e del lavoro.

La flessibilità e l'efficienza del mercato del lavoro sono indispensabili per una corretta allocazione delle risorse umane in modo da sfruttare al massimo il loro e consentire lo spostamento dei lavoratori da un'attività economica ad un'altra in modo rapido e a basso costo. Un mercato del lavoro efficiente deve provvedere a garantire forti incentivi ai lavoratori e promuovere la meritocrazia sul posto di lavoro. Questi fattori si riscontrano positivamente nel profilo di Mauritius.

Le statistiche del governo di Mauritius riportano un totale di 536.500 occupati nel terzo quadrimestre del 2015, rispetto ai529.700 nel 2014. Il tasso di disoccupazione è cresciuto da 7.5% nel 2015 a 7.9 nel 2016, con un'alta concentrazione di disoccupati tra i giovani e le donne, la cui partecipazione nella forza lavoro, secondo il WEF, ha un punteggio molto basso di 0.64 su 7. Su 44.600 disoccupati, il 45% sono uomini, mentre il 55% donne. La forza lavoro a Mauritius include approssimativamente 37.000 stranieri,

provenienti soprattutto dal Bangladesh, dalla Cina, dall'India e dallo Sri Lanka, molti dei quali sono impiegati nel settore tessile e delle costruzioni.

PILASTRO 8: SVILUPPO DEL MERCATO FINANZIARIO

Mauritius totalizza 4.3 punti su 7 per lo sviluppo del mercato finanziario.

Un settore finanziario efficiente deve destinare le risorse interne ed esterne ai progetti d'imprenditorialità, che prospettano le più alte percentuali di guadagno. Per questo il settore bancario deve essere affidabile e con regole trasparenti a tutela degli investitori.

Il sistema bancario di Mauritius (export.gov BS) consiste in 22 banche, 5 delle quali locali, 10 filiali straniere, 1 Joint Venture, 4 filiali di banche straniere e 2 con licenza di banca privata. Nel marzo 2016 Bank of China ha ottenuto la sua licenza bancaria per operare a Mauritius. Il sistema bancario è concentrato su due banche domestiche stabilitesi da lungo tempo: Mauritius Commercial Bank (MCB) e State Bank of Mauritius (SBM) che detengono tra loro il 65% del totale degli asset bancari. Le banche a Mauritius forniscono un'ampia gamma di servizi, sia tradizionali che specializzati, accessibili anche tramite Internet.

PILASTRO 9: TECHNOLOGICAL READINESS

Mauritius totalizza 4.2 punti su 7 per technologicalreadiness.

Interessanti punteggi relativi alla disponibilità delle tecnologie più recenti (4.9) e alla capacità di assorbimento delle tecnologie a livello dell'impresa (4.7) (WEF 2016-17). Secondo il Networked Technology Index, Mauritius si colloca 49° posto su 139, con la Cina al 59° posto (The Global Information Technology Report 2016). Mauritius vanta infatti un sistema di infrastrutture ICT altamente sviluppato. L'indice di Networked Readiness mostra anche che la visione del governo, che identifica l'ICT quale settore chiave a supporto della crescita economica dell'isola, unitamente ad un efficiente sistema di governo, ha effettivamente reso il settore ICT una delle colonne portanti dell'economia, nonostante meno delle metà della popolazione faccia uso di internet o abbia una connessione in casa.

PILASTRO 10: DIMENSIONE DEL MERCATO

Mauritius totalizza 2.7 punti su 7 per dimensione del mercato.

Nell'era della globalizzazione i mercati internazionali hanno fagocitato i mercati domestici, specialmente nei paesi più piccoli come Mauritius che registra una

dimensione di mercato interno ancora piccola, nonostante negli ultimi tempi si siano registrati alti livelli di esportazione e investimenti all'estero (WEF 2016).

PILASTRO 11: SOFISTICAZIONE COMMERCIALE

Mauritius totalizza 4.4 punti su 7 per sofisticazione commerciale.

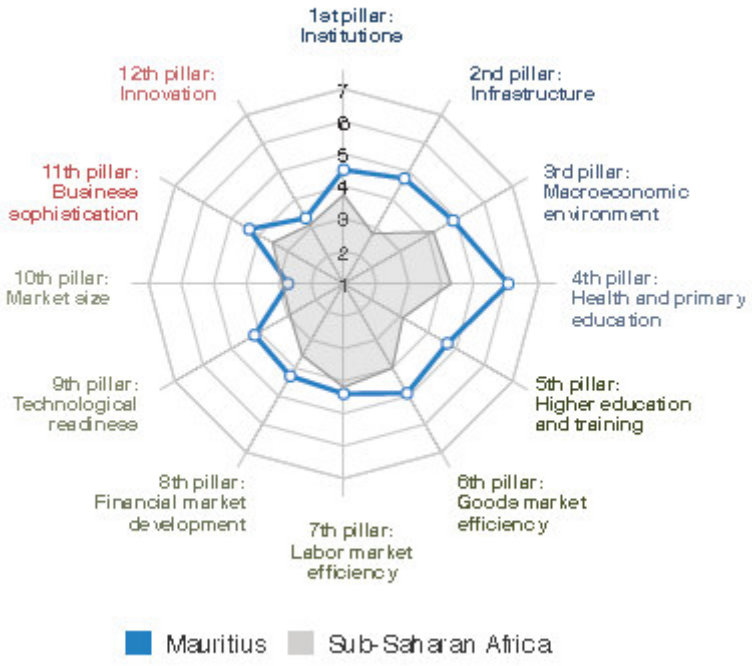
La sofisticazione commerciale riguarda due elementi strettamente connessi: la qualità del network commerciale totale del paese e la qualità delle operazioni e strategie delle singole imprese (WEF 2016). Questi sono fattori importanti per quei paesi che si trovano in uno stadio avanzato di sviluppo quando possibilità di miglioramento della produttività sono pressoché esaurite. La qualità delle industrie di supporto e dei network commerciali è molto importante. Quando c'è una buona interazione tra imprese e fornitori di un determinato settore in gruppi vicini geograficamente, chiamati clusters, l'efficienza è migliore e ci sono più opportunità per l'innovazione e le barriere all'entrata sono ridotte.

PILASTRO 12: INNOVAZIONE

Mauritius totalizza 3.3 punti su 7 per innovazione.

L'ultimo pilastro è quello dell'innovazione. Questa è particolarmente importante per l'economia di un paese dato che si approcciano le frontiere della conoscenza e la possibilità di generare più valore integrando e adattando tecnologie esogene tende a scomparire. Le imprese devono progettare e sviluppare prodotti e sistemi di produzione all'avanguardia per mantenere un margine competitivo in modo da muoversi verso attività dal valore aggiunto sempre maggiore, con anche il supporto del settore pubblico. A tale proposito sono di fondamentale importanza gli investimenti in Ricerca e Sviluppo (R&S), soprattutto da parte del settore privato, e l'istituzione di centri di ricerca scientifici, in collaborazione con le università, capaci di generare le conoscenze necessarie per la creazione di nuove tecnologie (World Economic Forum 2016-17).

Figura 3.5: I pilastri della competitività di Mauritius



Fonte: World Economic Forum

3.6 La distanza psichica tra la Cina e Mauritius

Il concetto di "distanza psichica" si riconduce a una teoria elaborata da Vahlne e Wiedersheim (1973) per indicare un raggruppamento di fattori che incidono sulla scelta di un'impresa di condurre il proprio business in un determinato paese. Tali fattori sono racchiusi in un quadro teorico denominato CAGE (Cultural, Administrative and Political, Geographical, Economical) che misura la distanza psichica tra paesi. La tendenza di un paese è quella di investire inizialmente in un paese con cui esso stabilisce una bassa distanza psichica, per poi successivamente spingersi oltre, verso paesi distanti, sempre secondo i parametri sopra menzionati.

Le classi che compongono questo quadro riflettono vari aspetti interni ad un paese, tra cui:

1) Differenze linguistiche e relative difficoltà comunicative che ostacolano i rapporti;
2) Fattori culturali

3) Situazione economica (condizioni del sistema delle infrastrutture e dei collegamenti commerciali, livello di competizione)
4) Sistema legale e politico (stabilità di governo, protezione legale dell'investitore e sistema tariffario, livello di tassazione).

Se dovessimo applicare questi parametri al legame tra la Cina e Mauritius per misurarne la distanza psichica, noteremmo innanzitutto che la distanza geografica non è in questo caso elemento di divario, bensì di maggiore unione, anche nella ridefinizione della via della Seta. Dal punto di vista culturale e linguistico Mauritius può contare su una popolazione varia dal punto di vista etnico-linguistico e religioso. Le lingue principali sono l'inglese e il francese, ma sull'isola è presente anche una comunità diasporica cinese perfettamente integrata e che mantiene anche i contatti con la madrepatria. Questo è un aspetto singolare e probabilmente uno tra i più fondamentali nella definizione di rapporti di natura commerciale tra Cina e Mauritius, dal momento che i cinesi residenti a Mauritius hanno da sempre mantenuto il loro legame con la madrepatria (si fa soprattutto riferimento alla regione del Guandong). Per quanto riguarda il sistema legale e politico, l'isola gode di una certa stabilità grazie a un apparato istituzionale cristallino che ha permesso il mantenimento di un sistema di governo democratico sin dall'indipendenza nel 1968, per quasi cinquanta anni. Il fatto che la popolazione sia composta da comunità diasporiche di diverse etnie, l'ha resa più coesa e propensa alla salvaguardia di un buon livello di equilibrio, che tutelasse le diversità includendole in un sistema che è risultato funzionale allo sviluppo economico. Dal punto di vista legale e politico la Cina detiene due importanti accordi con Mauritius, un DTAA e un IPPA.
La Mauritian Revenue Authority (MRA) è l'agenzia responsabile del rilevamento delle imposte sulle società. Secondo il DTAA in vigore dal 1994 (con emendamento nel 2007) sono garantiti benefici fiscali e tariffari per le imprese cinesi operanti sul territorio mauriziano. Il regime fiscale prevede che l'imposta sul reddito dell'impresa sia pari al 15%, la tassa sul guadagno in conto capitale sia inesistente, la ritenuta a titolo d'acconto non sia applicata sugli interessi e dividendi, l'esenzione da dazi doganali sulle esportazioni e importazioni, il libero rimpatrio dei profitti, dividendi e capitale. L'IPPA in vigore dal 1997 tutela gli investitori cinesi che operano nei paesi Africani con cui Mauritius detiene accordi bilaterali, proteggendo gli investimenti nel caso, ad esempio, di espropriazione della terra. Sono inoltre previste modalità di risoluzione delle

controversie tra le imprese cinesi e gli stati africani interessati. Un altro importante passo nello sviluppo delle relazioni sino-mauriziane è segnato dall'accordo FTA firmato tra Pechino e Mauritius nel novembre del 2016, che indica l'intenzione da parte di entrambe di sviluppare un'intesa più approfonditamente sotto il profilo degli scambi commerciali.

Conclusione

Lo scopo del presente lavoro è stato quello di analizzare le scelte di politica industriale che hanno guidato la crescita economica di due nazioni, di due differenti continenti, molto diverse per dimensione, numero di abitanti e percorso storico: la Cina e Mauritius. I percorsi di sviluppo di questi due paesi, così distanti fisicamente e culturalmente, si sono incrociati su un territorio di interessi economici differenti, ma nel contempo complementari.

Da una parte la Cina, che intende sfruttare le enormi risorse naturali e la "fame" di infrastrutture del continente africano e per far ciò necessita di una base d'appoggio operativa in uno dei paesi dell'Africa che possieda stabilità politica e sociale.

Dall'altra parte Mauritius, oltre a possedere questi requisiti, ha in essere una serie di accordi commerciali con numerosi paesi africani e intende sfruttare queste caratteristiche per attrarre sull'isola gli investimenti delle imprese cinesi.

Ci sono stati in passato dei rapporti di natura commerciale tra Cina e Mauritius, ma oggi le interazioni che si stanno instaurando tra i due paesi hanno una valenza non solo dal punto di vista strategico, ma anche da quello tecnologico. Mauritius infatti, a partire dagli anni '90, ha investito molto nel settore ICT e oggi l'isola è in grado di offrire agli investitori stranieri una piattaforma digitale tecnologicamente avanzata, a supporto di tutte le loro attività.

Per comprendere quali sono le motivazioni che hanno portato la Cina e Mauritius a interagire in maniera così sinergica e proficua per entrambi è stata fatta un'indagine sulle determinanti delle relazioni sino-mauriziane, nate negli anni Settanta del secolo scorso, ma che nell'ultimo decennio hanno avuto una sempre maggior rilevanza nel contesto economico internazionale, e più precisamente nell'ambito degli investimenti cinesi in Africa.

L'esigenza di chiarire quali motivi spingano la Cina e Mauritius a intrecciare rapporti sempre più stretti mi ha condotto a prendere in esame le scelte di politica industriale nel dopoguerra che hanno guidato lo sviluppo dell'economia, basandosi sul presupposto cha la conoscenza, intesa come acquisizione di nuove competenze tecniche, fosse un requisito indispensabile per introdurre elementi di innovazione tecnologica nei processi

produttivi, per renderli più efficienti ed economici. Il processo di modernizzazione a cui queste idee hanno dato luogo si è potuto riscontrare all'interno delle Export Processing Zones, istituite in seguito ad azioni governative mirate. Nel dopoguerra il loro impiego è stato di grande efficacia nel risollevare l'economia di quei paesi, privi di tecnologie avanzate, in cui il processo di sviluppo economico è avvenuto, ad esempio, nel settore manifatturiero, proprio tramite l'acquisizione di quelle competenze di cui erano privi.

La Cina e Mauritius rientrano nel novero di tali paesi, poiché entrambi, nel periodo tra gli anni Settanta e Ottanta, hanno utilizzato l'EPZ quale strumento per progredire economicamente.

Un'analisi del percorso evolutivo delle due nazioni eseguita ripercorrendo le strategie di politica economica da esse attuate, ha messo in luce come la realtà dell'EPZ, concretizzata grazie alle riforme di Deng Xiaoping a partire dal 1978, sia stata di importanza strategica sul piano economico e nell'ottica di una maggiore apertura verso il resto del mondo. L'EPZ ha permesso infatti che l'economia cinese si risollevasse da una condizione di estrema povertà e arretratezza, avvalendosi di tecnologie e modelli di business acquisiti attraverso la collaborazione con le aziende occidentali, tecnologicamente più avanzate.

Mauritius, che all'indomani dell'indipendenza nel 1968 non aveva davanti a sé delle prospettive di crescita nell'immediato, ha adottato, al pari della Cina, lo strumento dell'EPZ, che le ha consentito di sviluppare nuove competenze nel settore manifatturiero.

In entrambi i casi i benefici economici apportati dall'EPZ hanno consentito maggiori investimenti in Ricerca e Sviluppo a sostegno dell'innovazione delle imprese nazionali e della loro diversificazione.

La 'Vision 2030' è una strategia di Mauritius che mira al raggiungimento dello status di paese a reddito elevato attraverso l'affermarsi come piattaforma strategica per l'accesso al continente africano e in questo trova il sostegno della Cina, la quale nell'ultimo decennio ha iniziato ad intraprendere operazioni di business destinate ad intensificarsi sempre di più.

In virtù delle peculiarità di Mauritius, si può intendere che la sua volontà di stringere rapporti più stretti con le nazioni africane si lega a doppio filo alla necessità della Cina di contrarne di maggiori con Mauritius. La consolidazione dei rapporti sino-mauriziani che va configurandosi sempre più nel contesto internazionale, necessita tuttavia di una

maggiore trasparenza, ad esempio nell'elaborazione e diffusione delle statistiche relative alle transazioni finanziarie tra i due paesi. I dettagli dei progetti d'investimento di aziende cinesi operanti in Africa attraverso Mauritius non sono sempre accessibili, ma conoscerli meglio permetterebbe di realizzare un quadro più puntuale della situazione per monitorarne i cambiamenti.

Bibliografia

Amsden, A. H., 2001. *The Rise of "The Rest": Challenges to the West from Late-Industrializing Economies*. New York: Oxford University Press.

Ancharaz, V.D., 2008. David V. Goliath: Mauritius facing up to China. A draft scoping study for *The African Economic Research Consortium.*

Brautigam, D., 1999. Chinese Development Aid in Africa What, where, why, and how much? In: J. Golley e L. Song (a cura di). 2011. *Rising China Global Challenges and Opportunities.* Canberra: ENU E Press. pp. 203-222.

Brautigam, D., 2003. Local Entrepreneurship in Southeast Asia and Sub-Saharan Africa: Networks and Linkages to the Global Economy. In: E. Aryeetey et al., (a cura di). *Asia and Africa in the Global Economy*. Tokyo: United Nations University Press

Brautigam, D. 2005. Strategic Engagement: Markets, Transnational Networks, and Globalization. *Yale Journal of International Affairs.* pp. 63-78.

Brautigam, D., Tang, X., 2011. African Shenzhen: China's Special Economic Zones in Africa. *Journal of Modern African Studies*, Vol. 49, No. 1.

Buckley, P.J., 2010. *Foreign Direct Investment, China and the World Economy*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.

Bulloch, D., 2016. Structural reform needed for China's economy to rebound. *Cheung Kong Graduate School of Business,* (online) Reperibile in: http://knowledge.ckgsb.edu.cn/2016/07/27/all-articles/structural-reform-needed-china-rebound/ (Consultato in data: 12 ottobre 2016).

Cai, J., 蔡军 (n.d.). African investment environment and investment options for Chinese Enterprises (非洲投资环境与中国企业的投资选择 Feizhou touzi huanjing yu Zhongguo qiye de touzi xuanze). Reperibile in: http://www.clec.org.cn/lpapers/2015/5.pdf

Cavalieri, R., 2016. *Sistemi giuridici nel mondo*. Torino: G. Giappichelli, pp. 237–251.

Chang, G.G., 2015. Shrinking China: A Demographic Crisis. *World Affairs*, (online) Reperibile in: http://www.worldaffairsjournal.org/article/shrinking-china-demographic-crisis (Consultato in data: 11 ottobre2016).

Chen, C., (a cura di), 2009. *China's integration with the global economy: WTO Accession, Foreign Direct Investment and International Trade*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited.

Chen, B.W., Dollar, D. e Tang, H., 2015. *Evidence from the firm level*. pp.1–30.

Chen, C., 2013. Determinants and motives of outward foreign direct investment from China's provincial firms, *Transnational Corporations*, Vol.23, No.1, pp.1–28.

Chi, J., 迟建新 (2014). L'economia africana: la crescita e la sfida della trasformazione (非洲经济：真实的增长与转型的挑战 Feizhou jingji: Zhenshi de zengzhang yu zhuanxing de tiaozhan), *Qiushi (求是 杂志 Qiushi zazhi)*, anno 2014, Vol.6, No.3, pp.104-111. Reperibile in: http://www.qstheory.cn/zxdk/2014/201403/201401/t20140127_316768.htm

Cho, D. S. e Moon, H. C., 2000. *From Adam Smith to Michael Porter. Evolution of competitiveness theory*. Singapore: World Scientific Publishing Co. Re. Ltd.

Conboy, M., 2012. Mauritius: the thinking person's ICT-BPO island. *Outsource Magazine,* (online) Reperibile in: http://outsourcemag.com/mauritius-the-thinking-persons-ict-bpo-island/ (Consultato in data 3 gennaio 2017).

Copper, J.F., 2016. *China's Foreign Aid and Investment Diplomacy, Volume III. Strategy beyond Asia and Challenges to the United States and the International Order*. New York: Palgrave MacMillan.

Cowaloosur, H., 2015. Re-inscribing dependency: the political economy of Mauritius Jinfei Economic and Trade Cooperation Zone co. Ltd. Ph.D. University of St. Andrews.

Davies, K., 2013. *China Investment Policy.* OECD, Working Papers on International Investment 2013/01.

Deloitte, 2013. *Investing in Africa through Mauritius.* Reperibile in: https://www.kepa.fi/tiedostot/deloitte-mauritius.pdf (Consultato in data: 15 maggio 2016).

Devonshire-Ellis, C., 2015. The cost of business in Cambodia compared with China. *Dezan Shira & Associates*, (online) Reperibile in: http://www.aseanbriefing.com/news/2015/04/08/the-cost-of-business-in-cambodia-compared-with-china.html (Consultato in data 22 ottobre 2016).

Dunning, J. e Narula, R., (a cura di), 1996. *Foreign Direct Investment and Governments: Catalysts for Economic Restructuring*. Londra: Routledge.

Dunning, J. H. e Lundan, S. M., 2008. *Multinational Enterprises and the Global Economy, Second Edition*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited.

Elmorsy, S.S.A., 2016. Sub-Saharan Africa's engagement with emerging partners: opportunities and challenges. *Journal of the Global South*. Bandung. pp.1–22.

Foreign Affairs, 2017. Mauritius Vision 2030. Innovative and Globally Competitive. Reperibile in https://www.foreignaffairs.com/sites/default/files/mauritius_jan-feb_2017_reprint_compr.pdf (Consultato in data: 18 gennaio 2017).

Frankel, J.A., 2010. *Mauritius: African Success Story*, *Harvard University*, NBER Working Paper No. 16569. Reperibile in: http://www.nber.org/papers/w16569.

Heeralall, N., 2009. *Doing Business in Mauritius*, Port Louis. Reperibile in: http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/mauritius/.

Heilmann, S. e Shih, L., 2013. *The Rise of Industrial Policy in China, 1978-2012*, *University of Trier*, Harvard-Yenching Institute Working Paper series.

Hein, M., 2016. The Mauritius International Financial Centre: A platform to Africa. *Juristconsult. International Legal Services*. Reperibile in: https://www.juristconsult.com/news-media/publications/07th-july-2016-mauritius-international-financial-centre-platform africa/?utm_source=Mondaq&utm_medium=syndication&utm_campaign=View-Original (Consultato in data: 15 gennaio 2017).

ICE, 2010. *Rapporti paese congiunti*. Reperibile in: http://www.ice.gov.it/paesi/pdf/mauritius.pdf

International Business Publication, 2015. *Mauritius Criminal Law Regulations and Procedures Handbook. Strategic Information, Regulations, Procedures*. Washington DC. Reperibile in: https://books.google.it/books?id=ejB7CgAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=Mauritius+Criminal+Law+Regulations+and+Procedures+Handbook&hl=it&sa=X&ved=0ahUKEwj1q4Kt5vPRAhVEvRoKHTJIAnkQ6wEIIDAA#v=onepage&q=Mauritius%20Criminal%20Law%20Regulations%20and%20Procedures%20Handbook&f=false

Lanteigne, M., 2009. *Chinese Foreign Policy*, Abingdon: Routledge

Li, X. e Tian, X., (a cura di), 2014. *Evolution of Power: China's Struggle, Survival, and Success.* Lanham, MD: Lexington Books. Reperibile in: https://books.google.it/books?id=Fm5BAgAAQBAJ&pg=PR4&dq=Evolution+of+Power:+China%E2%80%99s+Struggle,+Survival,+and+Success&hl=it&sa=X&ved=0ahUKEwil9daI16XSAhXJNJoKHaXNDqIQ6AEIHTAA#v=onepage&q&f=false

Lin, J.Y. e Pleskovic, B., 2009. *Annual World Bank Conference on Development Economics 2009, Global: People, Politics and Globalization*. Lin, J.Y. e Pleskovic, B., (a cura di). Washington: The World Bank. Reperibile in: https://books.google.it/books?id=9lJXbsSQlgkC&printsec=frontcover&dq=Annual+World+Bank+Conference+on+Development+Economics+2009,+Global:+People+yifu+lin&hl=it&sa=X&ved=0ahUKEwjE07bfu5zSAhWCnRoKHTZlDzUQ6AEILDAC#v=onepage&q&f=false

Ma, D., 2016. Can China avoid the middle income trap? *Foreign Policy*. Reperibile in: http://foreignpolicy.com/2016/03/12/can-china-avoid-the-middle-income-trap-five-year-plan-economy-two-sessions/ (Consultato in data 20 novembre 2016).

Madani, D., 1999. *A Review of the Role and Impact of Export Processing Zones*. The World Bank.

Mirchandani, K. & Poster, W.R., 2016. *Borders in Service: Enactments of Nationhood in Transnational Call Centres.* K. Mirchandani & W. R. Poster, (a cura di). Toronto: University of Toronto Press. Reperibile in: https://books.google.it/books?id=i4dyDQAAQBAJ&pg=PR1&dq=Borders+in+Service:+Enactments+of+Nationhood+in+Transnational+Call+Centres&hl=it&sa=X&ved=0ahUKEwjhv-qN3fPRAhWCAxoKHXXiAHYQ6wEIHTAA#v=onepage&q&f=false.

Moesgaard Andersen, M., Froholdt, M. e Poulfelt, F., 2010. *Return on Strategy: how to achieve it!* New York: Routledge.

Musacchio, A. e Lazzarini S. G., 2012. *Leviathan in Business: Varieties of State Capitalism and their Implications for Economic Performance*. Harvard Business School Working Paper, No. 12–108.

Musacchio, A. e Lazzarini S. G., 2013. *Leviathan Evolving: New Varieties of State Capitalism in Brazil and Beyond.* Cambridge: Harvard University Press.

Mutti, J., 2004. Economic Processing Zones: Removing Trade and Tax Obstacles to Growth. *The Journal of the Flagstaff Institute*, Volume XXVIII.1, pp. 23-42.

OECD, 2008. China's outward direct investment, in *OECD Investment Policy Reviews: China 2008.* pp.65-142.

Porter, M. E. e Schwab, K., 2008. *The Global Competitiveness Report 2008-09.* Ginevra: The World Economic Forum.

Regional Manager di Huawei. Intervistato da: Cowaloosur, H. (ottobre 2011) in Cowaloosur, H., 2016. *Chinese Presence in Real Estate in South Africa and Mauritius*. Centre for Chinese Studies, Stellenbosch University. pp.28-31.

Rhee, Y.W. e Belot, T., 1990. *Export Catalysts in Low-Income Countries. A Review of Eleven Success Stories*. World Bank Discussion Papers, No.72.

Rinella, A. e Cardinale, V., 2013. La costituzione economica. In: R. Cavalieri (a cura di), 2013. *Letture di diritto cinese*. Venezia: Cafoscarina. pp.127-137.

Romer, P., 1993. Idea gaps and object gaps in economic development. *Journal of Monetary Economics* 32, *University of California, Berkeley.* pp.543–573.

Salazar-Xirinachs, J. M., Nübler, I. e Kozul-Wright, R., 2014. *Transforming economies: Making industrial policy work for growth, jobs and development*. Ginevra: International Labour Organization.

Shambaugh, D., 2013. *China Goes Global: The Partial Power*. New York: Oxford University Press.

Stiglitz, J.E. e Lin, J.Y., 2013. *The Industrial Policy Revolution I: The Role of Government Beyond Ideology*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.

Svirydzenka, K. e Petri, M., 2014. *Mauritius: The Drivers of Growth. Can the Past be Extended?* IMF Working Paper /14/134. Reperibile in: https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2014/wp14134.pdf.

Thi, N., Anh, T. e Hung, D.Q., 2016. *Chinese Outward Foreign Direct Investment: Is ASEAN A New Destination? Foreign Trade University* Vietnam. Working Paper No. 06/2016.

Thrall, L., 2015. *China's Expanding African Relations.* Santa Monica: RAND Corporation.

Toninelli, P.A. (a cura di), 2000. *The Rise and Fall of State-Owned Enterprise in the Western World.* New York: Cambridge University Press.

Vogel, E.F., 2011. *Deng Xiaoping and the transformation of China*. Cambridge: The Belknap Press of Harvard Univerity Press.

Wenbin, H. e Wilkes, A., 2011. *Analysis of China's overseas investment policies*, Working Paper No. 79. Bogor: CIFOR.

Yeung, H., Liu, W., 2008. Globalizing China: The Rise of Mainland Chinese Firms in the Global Economy. *Eurasian Geography and Economics*, Vol.49 (1). pp. 1-55.

Yeyati, E. L., Micco, A., Panizza, U., (2004). Should the Government Be in the Banking Business? The Role of State-Owned and Development Banks. In: IDB-IIC (Inter-American Development Bank) Annual Meetings, *Governments and Banks: Responsibilities and Limits.* Lima. 2004.

Zafar, A., 2011. Mauritius: An Economic Success Story. In: Punam Chuhan-Pole & Manka Angwafo, (a cura di) *Yes, Africa Can: Success Stories from a Dynamic Continent*. Washington, D.C.: The World Bank. pp. 91–106.

Zhong, S., 钟山 (2014). L'economia africana: la crescita e la sfida della trasformazione (培育竞争新优势 实现外贸新发展 Peiyu jingzheng xin youshi shixian waimao xin fazhan), *Qiushi (求是 杂志 Qiushi zazhi)*, anno 2014, Vol.6, No.1, pp.78-85.

Zhuawu, C., 2012. Engaging Africa in a changing international political economy: Mauritius' activism and co-operation in the World Trade Organisation (WTO). Ph.D. The University of Birmingham.

Sitografia

Board of Investment, (n.d.). *Investment Opportunities in Mauritius.* (online) Reperibile in: http://www.investmauritius.com/investment-opportunities/ict.aspx (Consultato in data: 3 novembre 2016).

Global Economic Symposium, 2014. *Escaping the Middle Income Trap*. (online) Reperibile in: http://www.global-economic-symposium.org/knowledgebase/escaping-the-middle-income-trap (Consultato in data 20 novembre 2016).

ICT Export Portal, 2016, (online) Reperibile in: http://ictexport.govmu.org/English/For_Buyers/ICT%20Industry%20in%20Mauritius/Pages/default.aspx (Consultato in data: 14 gennaio 2017).

MBC Online, 2016. *Chinese Community in Mauritius.* (video online) Reperibile in: https://www.youtube.com/watch?v=dNQONRhnot4 (Visualizzato in data: 12 dicembre 2016).

The Ministry of Foreign Affairs of People's Republic of China, 2016. Wang Yi: China Will Advance Connection in Two Fields, Explore Expansion in Two Sectors and Deepen Cooperation in Two Aspects with Mauritius (online). Reperibile in: http://www.fmprc.gov.cn/mfa_eng/zxxx_662805/t1337829.shtml (Consultato in data: 18 novembre 2016).

The Ministry of Foreign Affairs of People's Republic of China, 2016. *Cina e Mauritius avviano lo studio di fattibilità sull'accordo per il libero scambio e firmano il memorandum d'intesa* (中国与毛里求斯启动自贸协定联合可行性研究并签署谅解备忘录 Zhongguo yu Maoliqiusi qidong zi mao xieding lianhe kexing xing yanjiu bing qianshu liangjie beiwanglu). Reperibile in: http://fta.mofcom.gov.cn/article//zhengwugk/201611/33537_1.html (Consultato in data: 14 dicembre 2016).

Indice delle figure

Figura 3.1 – Investimento cinese diretto in Mozambico **62**

Figura 3.2 – Investimento cinese diretto in Mozambico attraverso Mauritius **62**

Figura 3.3 – Investimenti cinesi nell'immobiliare mauriziano **63**

Figura 3.4 – Global Competitiveness Index **64**

Figura 3.5 – I pilastri della competitività di Mauritius **70**