



**UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI PADOVA**  
**DIPARTIMENTO DI SCIENZE ECONOMICHE ED AZIENDALI**  
**"M. FANNO"**

**CORSO DI LAUREA IN ECONOMIA**

**PROVA FINALE**

**"THE INVESTMENT DEVELOPMENT PATH:  
Il ruolo degli Investimenti Diretti Esteri nei paesi emergenti."**

**RELATORE:**

**CH.MO PROF. ROBERTO ANTONIETTI**

**LAUREANDO: DARIO MONI BIDIN**

**MATRICOLA N. 2031892**

**ANNO ACCADEMICO 2023 – 2024**



Dichiaro di aver preso visione del “Regolamento antiplagio” approvato dal Consiglio del Dipartimento di Scienze Economiche e Aziendali e, consapevole delle conseguenze derivanti da dichiarazioni mendaci, dichiaro che il presente lavoro non è già stato sottoposto, in tutto o in parte, per il conseguimento di un titolo accademico in altre Università italiane o straniere. Dichiaro inoltre che tutte le fonti utilizzate per la realizzazione del presente lavoro, inclusi i materiali digitali, sono state correttamente citate nel corpo del testo e nella sezione ‘Riferimenti bibliografici’.

*I hereby declare that I have read and understood the “Anti-plagiarism rules and regulations” approved by the Council of the Department of Economics and Management and I am aware of the consequences of making false statements. I declare that this piece of work has not been previously submitted – either fully or partially – for fulfilling the requirements of an academic degree, whether in Italy or abroad. Furthermore, I declare that the references used for this work – including the digital materials – have been appropriately cited and acknowledged in the text and in the section.  
‘References’.*

Firma (signature)  .....

# INDICE

INTRODUZIONE .....	1
1. STRATEGIE E DETERMINANTI DELLA CRESCITA .....	3
1.1 PARADIGMA ECLETTICO .....	3
1.2 INVESTMENT DEVELOPMENT PATH .....	8
2. ANALISI DELLO SVILUPPO DEI PAESI EMERGENTI .....	13
2.1 ANALISI A LIVELLO AGGREGATO.....	13
2.2 PAESI A BASSO REDDITO .....	16
Yemen e Afghanistan, Liberia e Madagascar .....	17
Congo e Pakistan.....	17
2.3 AMERICA DEL SUD .....	18
Argentina.....	19
Brasile .....	19
Colombia.....	20
Cile .....	21
2.4 ASIA.....	22
Cina .....	23
India.....	24
Repubblica di Corea .....	25
Thailandia.....	26
2.5 AFRICA .....	28
Paesi a nord del Sahara.....	29
Paesi a sud del Sahara .....	29
CONCLUSIONI.....	31
BIBLIOGRAFIA.....	33

# INTRODUZIONE

Lo sviluppo dei Paesi è uno dei temi dell'Economia che al giorno d'oggi sono maggiormente al centro dell'attenzione delle più conosciute istituzioni economiche e politiche mondiali come l'ONU e il Fondo Monetario Internazionale. Questa importanza è data dal fatto che molte nazioni sono ancora impossibilitate, per mancanza di risorse, a poter garantire ai propri cittadini degli standard economici, sociali, sanitari e di altra natura, che possano portare benessere alla vita di tutti i giorni.

Alla base della crescita di un paese ci sono diversi fattori, ma tra i più importanti vi sono sicuramente gli investimenti diretti esteri (IDE). Essi sono capitali investiti da un'impresa di un Paese in un altro Stato, con l'obiettivo di stabilire un interesse di lungo periodo e una significativa influenza nella gestione degli stessi. Nel seguente elaborato si avrà modo di poter discutere dei diversi tipi di IDE, osservandone le varie caratteristiche, e delle differenti modalità in cui possono concretizzarsi.

Studiare e comprendere le cause, nonché l'andamento, del fenomeno dello sviluppo può consentire alle istituzioni sopra menzionate, e ai governi di ciascuno Stato, di intervenire in maniera diretta e mirata con strumenti finanziari, politici e di altra natura per stimolare il flusso degli investimenti diretti esteri e di conseguenza favorire la crescita economica.

In particolare, se osserviamo il World Investment Report 2023 dell'UNCTAD, nel 2022 in tutto il mondo gli IDE sono diminuiti del 12 per cento, attestandosi a 1,3 trilioni di dollari. La diminuzione è stata principalmente dovuta a volumi inferiori di flussi finanziari e transazioni nei Paesi sviluppati. Sebbene la crescita degli IDE in alcune grandi economie emergenti sia risultata significativa, il totale di investimenti diretti verso nazioni in via di sviluppo sono aumentati solo marginalmente. Infatti, gli afflussi in molti Paesi poco sviluppati sono rimasti stagnanti o addirittura diminuiti.

Ecco perché risulta importante approfondire l'analisi degli IDE per poter comprendere il loro centrale ruolo nello stimolare la crescita, in particolare per quanto riguarda i Paesi emergenti. Tra i molteplici tentativi di esaminare tale argomento, l'Investment Development Path (IDP) è emerso come un quadro teorico di riferimento per comprendere gli stadi del progresso di una nazione: esso fornisce un'analisi strutturata degli investimenti diretti esteri e delle loro implicazioni sullo sviluppo industriale ed economico delle nazioni.

Questa tesi si propone di fornire una spiegazione completa ma basilare del modello, con particolare attenzione al ruolo dei fattori che determinano la scelta dei Paesi nel processo di internazionalizzazione delle imprese e il loro impatto sullo sviluppo economico. Attraverso uno studio approfondito delle fasi dell'IDP e delle strategie di investimento associate, si mira a comprendere come i Paesi emergenti possano massimizzare i benefici degli IDE per promuovere la crescita economica sostenibile e la trasformazione strutturale.

La ricerca si concentra nella sua prima parte su diversi aspetti chiave degli IDE, attraverso la presentazione dell'IDP e del paradigma eclettico, trattando temi come ad esempio i fattori OLI, l'effetto delle politiche dei governi e le strategie adottate dalle imprese multinazionali. Successivamente, attraverso la rappresentazione grafica di dati empirici presenti nel sito dell'UNCTAD, questa tesi si propone di presentare l'andamento aggiornato relativo allo stato del progresso dell'economia di diversi Paesi che sono o sono stati considerati in via di sviluppo, cercando di indagarne le cause. Nel concreto, i risultati riportati sono commentati ed analizzati alla luce della teoria presa in considerazione, per osservare se il modello è capace di spiegare in maniera esaustiva o solamente in modo parziale il ruolo degli IDE sullo sviluppo di Stati con diverse caratteristiche.

# 1. STRATEGIE E DETERMINANTI DELLA CRESCITA

## 1.1 PARADIGMA ECLETTICO

Al fine di delineare lo sviluppo economico di un Paese emergente, si deve partire dall'analisi delle cause e strutture che determinano lo stato di una particolare economia in uno specifico momento, il quale è conseguenza di diversi fattori. Tali variabili sono originate dalle decisioni politiche intraprese dal governo della specifica nazione, dalle strategie delle imprese domestiche o estere che gestiscono le loro attività in quella determinata area geografica, dal tipo di relazioni culturali, politiche ed economiche tra Paesi, dalla globalizzazione, dalla capacità di assorbimento e da altri fattori esterni.

Il paradigma eclettico (Dunning, 1981, 1988a, 1993a) è un modello che delinea le motivazioni sottostanti alle strategie intraprese dalle imprese multinazionali (MN) riguardo la localizzazione delle attività di produzione a livello internazionale. Tale schema è in grado di spiegare la posizione netta degli investimenti diretti esteri (IDE) in un Paese, come risultato della somma degli investimenti delle imprese domestiche diretti verso altre nazioni, meno quelli delle imprese estere diretti verso lo Stato preso in considerazione.

Dunning (1981) lo definisce “eclettico per tre ragioni principalmente [:] per prima cosa è basato sulle principali tre vie di analisi che sono state assunte come paradigma negli ultimi decenni, in secondo luogo tale schema riesce a spiegare tutti i tipi di IDE, infine esso contempla i tre principali mezzi di investimento estero adottati dalle imprese, ovvero gli investimenti diretti, l'esportazione e i trasferimenti contrattuali di risorse, suggerendo quale di queste modalità sia da preferire”.

I tre fattori su cui si basa principalmente il paradigma sono:

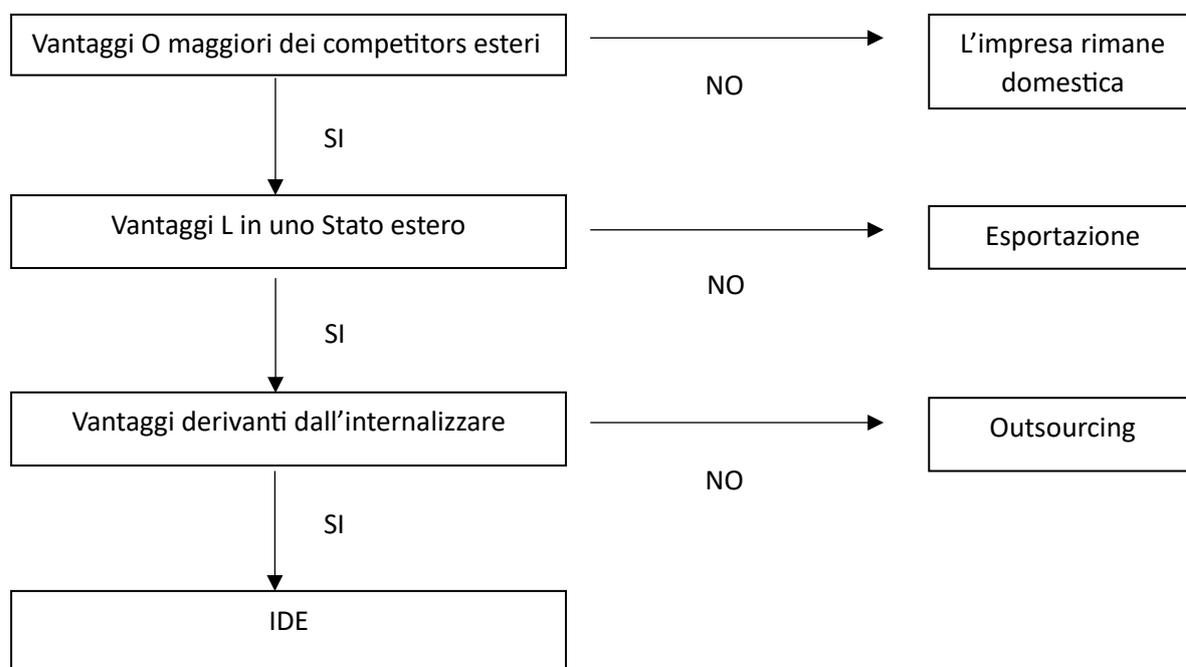
- O (ownership)
- L (location)
- I (internalization)

I vantaggi specifici O riguardano il possesso e l'accesso a tecnologia, conoscenza, risorse, diritti e altri beni da parte di una MN che le sue imprese concorrenti non detengono o che non possono ottenere in termini altrettanto favorevoli. Suddetti benefici devono essere ritenuti esclusivi di quella specifica impresa e alcuni di essi possono essere trasferiti all'estero, al fine di poter contrastare l'iniziale svantaggio conseguente all'entrata in un mercato straniero con regole e meccanismi diversi da quelli del Paese di origine della MN.

I vantaggi L dipendono dall'attrattiva di specifiche aree geografiche, dovuta a dotazioni naturali o beni creati di uno specifico Stato, che garantirebbero dei benefici alle MN qualora spostassero la produzione in tali luoghi piuttosto che mantenendo tale attività nel loro Paese di origine.

Infine, i vantaggi I di internalizzazione riguardano la decisione delle MN di organizzare internamente oppure di delocalizzare all'estero la produzione. In questo ambito l'efficienza delle gerarchie rispetto a quella del mercato in quanto allocatore di risorse è determinante: finché i costi di transazione e la frequenza degli scambi rimangono bassi conviene stipulare dei contratti con imprese esterne, le quali hanno una maggiore esperienza e conoscenza del settore. Nel caso in cui, invece, ci fosse un'incertezza troppo elevata, una specificità degli asset significativa e la possibilità di opportunismo da parte del fornitore, la MN avrà un vantaggio a praticare un'integrazione verticale, attraverso un'acquisizione o una joint-venture.

Figura 1: Schema OLI



Gli OLI, in particolare quelli L e O, si basano sulla capacità delle MN o dei Paesi di acquisire risorse che consentano di generare reddito nel futuro; tali asset possono essere naturali, come ad esempio il lavoro non qualificato, oppure create e derivate da quelle naturali, come il capitale e la tecnologia. Inoltre, gli OLI e queste risorse sono oggetto di continui cambiamenti ed evoluzioni che possono essere indotti dagli IDE o da altre determinanti.

I cambiamenti non indotti dagli IDE sono esogeni rispetto alle MN ma endogeni agli Stati poiché riflettono il sistema economico e le politiche adottate dal governo. In tal senso, possono esserci due orientamenti: uno più propenso verso l'estero e all'esportazione mentre l'altro più incentrato sulla sostituzione delle importazioni (si veda Ozawa 1992). L'adozione di uno di

questi due orientamenti da parte del governo, che possono essere ottenuti attraverso l'impiego di politiche macroeconomiche, organizzative o legali, determina sia i vantaggi L che l'evoluzione dello sviluppo del Paese.

I cambiamenti influenzati dagli IDE, invece, dipendono dalle complesse interazioni generate tramite le attività che ogni MN porta avanti nei Paesi esteri rispetto a quello della loro origine. Queste attività generano degli scambi di risorse, capitali e capacità che inevitabilmente esercitano uno specifico impatto sulle caratteristiche e i vantaggi posseduti dai Paesi e dalle imprese stesse.

Analizzando l'interazione tra queste variabili durante uno specifico periodo, quindi in un ambiente statico, si può osservare come, pur essendoci una fissa quantità e qualità di risorse, il governo attraverso politiche regolatrici o fiscali riesca ad influenzare le caratteristiche specifiche del Paese, modificando il soggetto e la modalità di utilizzo di tali risorse. In particolare, esso può modificare la domanda e l'offerta oppure, attraverso dei sussidi, può incentivare l'esportazione o la R&S: in tal modo possono essere influenzati i vantaggi OLI (si veda figura 2).

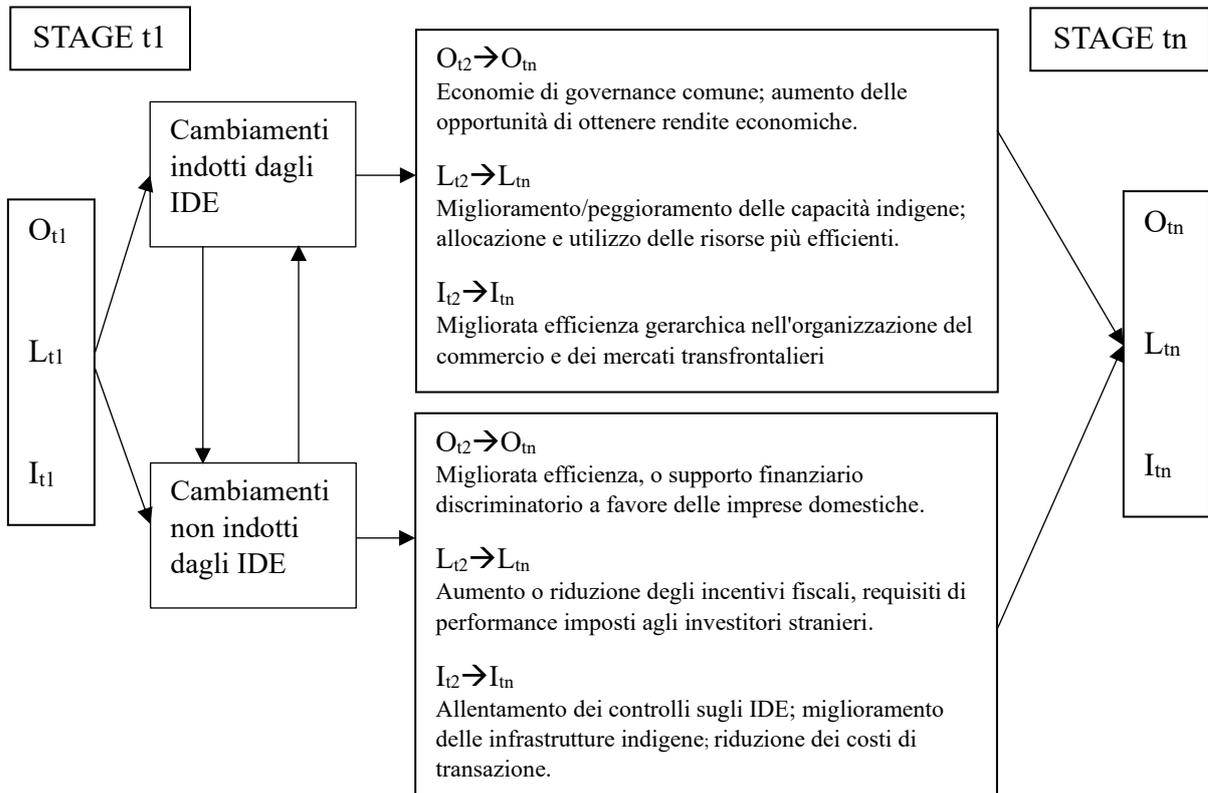
Se si pone al contrario l'attenzione sulle interazioni dinamiche che avvengono tra due diversi periodi, si può notare come gli OLI riescano ad influenzare le strategie delle MN e gli OLI stessi nel periodo successivo, inducendo così una ristrutturazione dell'economia di quella specifica nazione. Nel dettaglio, in seguito alle interazioni con altre imprese e con le forze del mercato, avviene un processo di accumulazione tecnologica (asset creati) che sviluppa nuove competenze e risorse a partire dai vantaggi O già posseduti dalle imprese. Durante questo ciclo virtuoso, tuttavia, avvengono anche degli aggiustamenti strutturali in cui è fondamentale il sostegno delle istituzioni governative al fine di sostenere lo sviluppo, per esempio per tenere sotto controllo il tasso di crescita dei salari che risulta più rapido nel suo incremento rispetto al tasso di produttività.

Le diverse combinazioni dei fattori OLI influenzano i diversi tipi di IDE creando risultati che possono differire molto tra loro. Infatti, le attività degli IDE possono avere diverse motivazioni sottostanti: possono essere intraprese per cercare nuovi mercati da servire, ottenere l'accesso a nuove risorse da sfruttare, dotarsi di nuove conoscenze e tecnologie oppure ricercare una maggiore efficienza produttiva. Queste non sono incompatibili tra loro, anzi possono coesistere e anche cambiare nel tempo, specialmente nel passaggio da una fase di sviluppo ad un'altra.

Un'altra caratteristica degli IDE è la distinzione tra gli investimenti greenfield e brownfield: i primi avvengono quando la società madre apre una filiale in una nazione estera costruendo nuove strutture come impianti, uffici e magazzini. Alternativamente, nel caso dei brownfield, la MN può acquisire o affittare edifici già realizzati, in modo da poter cominciare in tempi più brevi la propria attività; tuttavia in questo modo l'impresa deve adattarsi e non può edificare le proprie strutture secondo le specifiche che sarebbero più indicate per l'attività in questione.

Per testare il paradigma eclettico sono stati individuati tre fattori determinanti, quali il Paese di origine e quello target dell'impresa che decide di produrre all'estero, il settore industriale al quale appartiene e le caratteristiche della specifica impresa. Essi descrivono quanto e come una MN sia propensa ad intraprendere una produzione all'estero (Tabella 1).

Figura 2: Alcune dinamiche delle fasi di sviluppo e del paradigma eclettico



Fonte tradotta e adattata: Dunning & Narula, 1994

Tabella 1: Illustrazione di come le caratteristiche OLI possono variare.

	Paese	Settore	Impresa
Ownership	<p>Le dotazioni di fattori (ad esempio, risorse e manodopera qualificata), le dimensioni, le caratteristiche del mercato.</p> <p>Le politiche riguardanti l'innovazione, la protezione dei diritti di proprietà, la concorrenza e la struttura industriale.</p> <p>Il controllo governativo sugli investimenti diretti esteri in entrata.</p>	<p>Il grado di intensità tecnologica del prodotto o del processo.</p> <p>La natura delle innovazioni, l'estensione della differenziazione del prodotto.</p> <p>Le economie di produzione, ad esempio le economie di scala.</p> <p>L'importanza dell'accesso privilegiato agli input e/o ai mercati.</p>	<p>Dimensione della produzione, della diversificazione dei processi o dei mercati.</p> <p>Grado di innovazione dell'impresa od orientamento al marketing o valore della sicurezza e/o stabilità, ad esempio nelle fonti di approvvigionamento, nei mercati.</p> <p>Livello di economie con produzione congiunta.</p>
Location	<p>La distanza fisica e psichica tra i paesi.</p> <p>L'intervento governativo (dazi, tasse, assistenza agli investitori stranieri o alle proprie multinazionali).</p>	<p>Origine e distribuzione delle risorse immobili.</p> <p>Costi di trasporto dei beni intermedi e finali.</p> <p>Barriere tariffarie e non tariffarie specifiche del settore industriale.</p> <p>Natura della concorrenza tra le imprese nel settore.</p> <p>Effetti delle variabili di localizzazione, ad esempio incentivi fiscali, costi energetici e del lavoro.</p>	<p>Strategia di gestione del coinvolgimento estero.</p> <p>Durata ed esperienza del coinvolgimento estero.</p> <p>Posizione dell'impresa nel ciclo produttivo. Variabili della distanza psichica.</p> <p>Atteggiamento verso la centralizzazione di determinate funzioni, ad esempio la R&amp;S.</p> <p>Struttura geografica del portafoglio di asset e atteggiamento verso la diversificazione del rischio.</p>
Internalization	<p>L'intervento governativo e il grado in cui le politiche incoraggiano le imprese multinazionali ad internalizzare le transazioni, ad esempio la determinazione dei prezzi di trasferimento.</p> <p>La politica governativa verso le fusioni.</p> <p>Le differenze nelle strutture di mercato tra i paesi, ad esempio per quanto riguarda i costi delle transazioni, l'applicazione dei contratti, l'incertezza degli acquirenti.</p> <p>L'adeguatezza dell'infrastruttura tecnologica, educativa, delle comunicazioni, nei paesi ospitanti e capacità di assorbire i trasferimenti contrattuali di risorse.</p>	<p>L'estensione in cui l'integrazione verticale o orizzontale è possibile/desiderabile, ad esempio la necessità di controllare l'approvvigionamento di input o di mercati.</p> <p>L'estensione in cui i vantaggi dell'internalizzazione possono essere catturati in accordi contrattuali.</p> <p>L'uso fatto dei vantaggi di proprietà.</p> <p>L'estensione in cui le imprese locali hanno vantaggi complementari rispetto a quelle straniere.</p> <p>L'estensione in cui esistono opportunità di specializzazione della produzione e divisione del lavoro interna.</p>	<p>Procedure organizzative e di controllo dell'impresa.</p> <p>Atteggiamenti verso la crescita e la diversificazione.</p> <p>Atteggiamenti verso l'imprenditoria subappaltatrice.</p> <p>Estensione in cui le procedure di controllo possono essere integrate negli accordi contrattuali.</p>

Fonte adattata e tradotta: Dunning, p.3, 1981.

## 1.2 INVESTMENT DEVELOPMENT PATH

L'Investment Development Path (Dunning 1981, Dunning & Narula 1996, Narula 1996) è un modello che associa la posizione netta degli investimenti esteri di un Paese al corrispondente stadio di sviluppo. Esso considera la crescita come una successione di cambiamenti strutturali dipendenti dalla trasformazione economica e sociale innescata dagli IDE e indaga come essi rispondano a modifiche che riguardano gli OLI.

Si possono distinguere due versioni dell'IDP, una più ristretta e una più ampia e comprensiva di un maggior numero di fattori. Quella più limitata si basa quasi esclusivamente sulla posizione netta di investimenti in uscita e sul PIL.

La versione più ampia invece contempla la natura idiosincratICA degli IDE e la struttura eterogenea degli Stati, prendendo in considerazione anche aspetti come la capacità di assorbimento, l'inerzia istituzionale, gli effetti delle esternalità e le modalità d'entrata nei mercati. Questo permette anche di spiegare come in alcune situazioni gli IDE possano non promuovere lo sviluppo ma addirittura limitarlo, in particolare con la sostituzione delle imprese domestiche da parte delle MN estere.

Ad influenzare la crescita di un Paese è anche la globalizzazione che porta in molti casi ad alterare o ridurre l'efficacia delle politiche che vengono adottate dai governi. Al contrario le multinazionali solitamente riescono a rispondere proattivamente ai cambiamenti che si vengono a generare, modificando in maniera più rapida le proprie strategie di investimento.

Le interazioni dinamiche presentate dall'IDP possono essere categorizzate in cinque stadi con diversi tassi di avanzamento tra i Paesi.

### **Primo stadio:**

Nella prima fase dello sviluppo i vantaggi di locazione L di un Paese sono carenti o quasi del tutto assenti, esclusi quelli relativi allo sfruttamento di risorse naturali; questo è dovuto specialmente a causa della ridotta dimensione del mercato domestico, del basso reddito, della scarsa istruzione della forza lavoro, della mancanza di infrastrutture e di politiche adeguate. Per queste ragioni gli IDE in entrata e in uscita sono limitati e risultano significativi solo i vantaggi L indotti dal governo stesso.

Anche i vantaggi O detenuti dalle imprese domestiche sono minimi per la mancanza di tecnologia o risorse create dalle stesse imprese, le quali dunque non possono competere con le imprese estere, in particolare per quanto riguarda la produzione fuori dai confini nazionali.

Gli unici vantaggi che esistono sono quelli relativi alla produzione intensiva di lavoro o quella nel settore primario: tali vantaggi molto spesso sono indotti dalle politiche di natura protezionistica adottate del governo.

Il ruolo delle istituzioni in questa fase è di duplice natura: per prima cosa è necessario provvedere alla realizzazione di infrastrutture valide, al miglioramento del sistema educativo in modo da incrementare il capitale umano e alla riduzione dei fallimenti del mercato. In secondo luogo esse si devono concentrare sulla formulazione di politiche economiche e sociali che possano portare ad uno sviluppo del mercato interno, tra le quali si possono annoverare quelle relative alla protezione dalle importazioni e al sussidio per le esportazioni.

### **Secondo stadio:**

Gli investimenti in entrata iniziano ad aumentare, in particolare per quanto riguarda i settori che sono intensivi di manodopera, grazie allo sviluppo dei vantaggi L promossi dalle politiche del governo locale che incrementano la dimensione del mercato domestico e il potere d'acquisto, rendendo il Paese emergente molto più attrattivo per le MN estere.

I vantaggi O delle imprese domestiche iniziano a svilupparsi grazie all'accumulo di tecnologie e all'intervento statale, ad esempio con l'imposizione di tariffe sull'importazione. Comincia a diffondersi la realizzazione di beni di consumo che richiedono una produzione moderatamente intensiva di conoscenza.

I pochi investimenti in uscita sono diretti in cerca di nuovi mercati nelle nazioni confinanti oppure verso Paesi sviluppati nel tentativo di migliorare le proprie dotazioni strategiche. Tuttavia le imprese del Paese emergente non sono ancora capaci di competere con le imprese di altre nazioni, per cui gli IDE in entrata sono maggiori di quelli in uscita e di conseguenza la posizione netta di investimenti in uscita (NOIDE) è negativa.

### **Terzo stadio:**

I vantaggi L aumentano e sono meno dipendenti dalle politiche adottate dal governo, in particolare il mercato interno aumenta di dimensione e la capacità innovativa diventa un elemento fondamentale del sistema economico del Paese emergente, garantendo di poter sfruttare le economie di scala e sviluppare in maniera importante un'industria riguardante la produzione intensiva di beni ad alto valore aggiunto.

Il tasso di crescita degli IDE in entrata comincia a diminuire e anche le ragioni sottostanti a questi investimenti cambiano, infatti in questo stadio le MN estere cercano maggiore efficienza o di migliorare gli asset a loro disposizione. Inoltre, vista la maggiore competitività acquisita

dalle imprese domestiche, le MN estere si concentrano sulla produzione di beni standardizzati con maggiore qualità: tutti questi fattori contribuiscono ad aumentare i salari e a ridurre la già declinante produzione intensiva di lavoro.

Anche i vantaggi O sono più indipendenti dall'attività e dalle decisioni del governo e sono maggiormente indotti dagli IDE stessi, avvicinando di molto così le imprese domestiche a quelle dei Paesi sviluppati, eccetto che per i settori più tecnologicamente intensivi.

Per queste motivazioni gli investimenti in uscita iniziano ad aumentare sostanzialmente ed in maniera frequente verso Paesi meno sviluppati, ancora al primo e secondo stadio dell'IDP, in cerca di nuovi mercati in cui avviare la produzione oppure solamente attraverso l'esportazione. Si diffondono anche alcuni investimenti diretti verso nazioni nel terzo o quarto stadio in cerca di mercati per i prodotti più complessi oppure per migliorare le proprie conoscenze e dotazioni.

#### **Quarto stadio:**

Le MN domestiche non competono più solamente alla pari con le altre imprese estere ma riescono a penetrare i mercati degli altri Stati e di conseguenza gli investimenti in uscita superano quelli in entrata. I vantaggi L si basano quasi esclusivamente sulle risorse create mentre quelli O, data l'importante dimensione multinazionale acquisita dalle imprese, derivano principalmente dalle transazioni e non più dalle dotazioni possedute.

Gli IDE in entrata provenienti da altri Paesi situati al medesimo stadio di sviluppo o in quelli precedenti si concentrano sulla ricerca di migliori asset. Per quanto riguarda quelli in uscita invece, essi sono rivolti allo spostamento in altre nazioni, meno sviluppate, della produzione dei beni che stanno perdendo la loro competitività nello Stato originario delle imprese, a causa del maggiore costo del lavoro rispetto al capitale. In molti casi infatti per le MN è conveniente adottare una strategia che preveda di internalizzare la produzione in un'area geografica differente, in modo da evitare i costi causati da barriere commerciali, come i dazi, legati all'esportazione.

Il governo in questa fase deve continuare a tenere sotto controllo i possibili fallimenti del mercato ma deve soprattutto prestare maggiore attenzione agli aggiustamenti strutturali dell'economia del proprio Paese, attraverso la promozione e il sostentamento dei nuovi settori emergenti. Inoltre esso ha il compito di ridurre i costi di transazione e di rendere il mercato più efficiente.

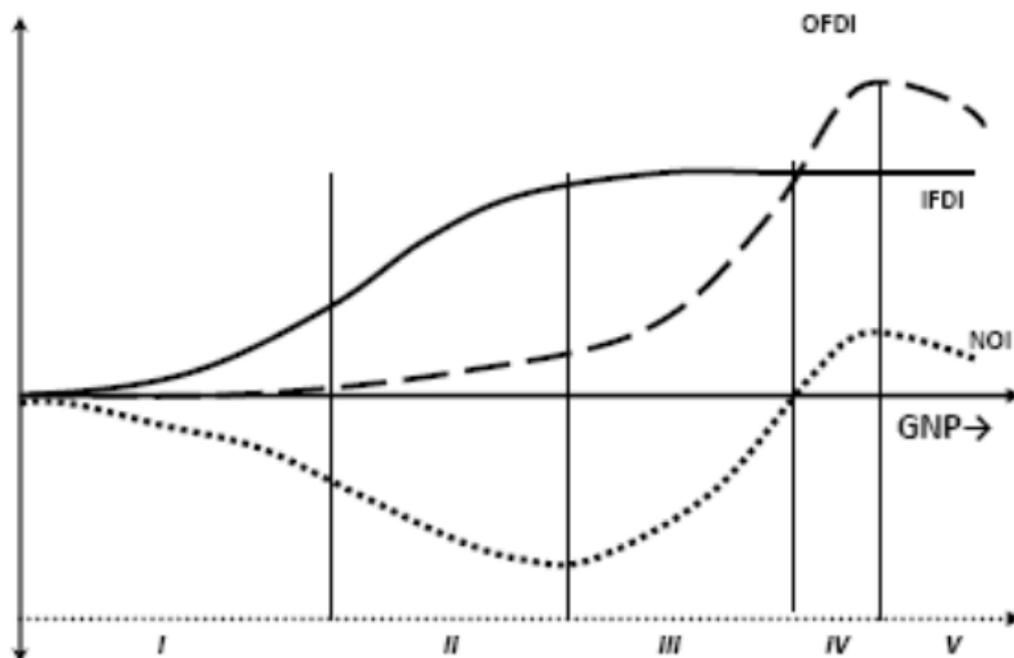
### Quinto stadio:

Il rapporto tra gli IDE in entrata e quelli in uscita diventa molto più bilanciato e viene raggiunto un equilibrio instabile che fluttua attorno allo zero senza però mai stabilizzarsi su di esso, infatti nel tempo si alternano periodi di maggiori investimenti diretti verso l'interno con altri in cui accade l'opposto.

Gli Stati non commerciano più producendo ed esportando beni e servizi molto diversi tra loro, come nel modello Hecksher-Ohlin, ma effettuano la maggior parte degli scambi attraverso l'internalizzazione delle transazioni da parte delle MN o con accordi di cooperazione, realizzando prodotti molto simili tra loro. Nessun Paese ha un'egemonia assoluta per quanto riguarda le risorse create ma esse rimangono determinanti per l'attrazione degli investimenti esteri.

In questa fase i vantaggi O dipendono quasi esclusivamente dalle attività e dalle capacità delle MN; inoltre tali imprese non hanno più come interesse principale quello del proprio Paese di origine ma operano alla ricerca dell'efficienza praticando un'integrazione transazionale per sfruttare e allocare al meglio le risorse.

Figura 3: Rappresentazione grafica degli stadi dell'IDP:



Fonte: Narula & Guimon, p.7, 2010

Tabella 2: Evoluzione delle motivazioni degli IDE secondo l'IDP

Stadio IDP	IDE in entrata	IDE in uscita
I	Pochi IDE in entrata inizialmente. Come i vantaggi L aumentano, le imprese estere intraprendono IDE in cerca di risorse e di nuovi mercati.	Veramente pochi IDE in uscita. Alcuni minori investimenti strategici e fuga di capitali.
II	Crescita di IDE in cerca di nuovi mercati che potrebbero attirare qualche produzione intensiva di lavoro.	Pochi IDE in uscita. Alcuni investimenti in cerca di risorse o nuovi mercati in paesi in via di sviluppo. Alcuni investimenti in paesi sviluppati. Investimenti in particolare riguardanti l'industria leggera con tecnologie già conosciute.
III	Crescita di IDE in entrata in cerca di mercati e maggiore efficienza, anche in attività che forniscono prodotti sofisticati per i mercati interni o che richiedono una manodopera più qualificata.	Crescita degli IDE in uscita, riguardanti tutti i tipi di motivazioni come, ad esempio, la ricerca di efficienza e di miglioramento degli asset. Produzione di massa di beni di consumo differenziati tra loro (vestiti, elettronica). Più investimenti nei servizi (costruzioni, banche).
IV & V	Aumento di investimenti in cerca di mercati, efficienza e miglioramento delle dotazioni.	Crescita degli investimenti per cercare efficienza e migliorare le dotazioni a livello regionale e globale. Più fusioni, acquisizioni e alleanze. Investimenti in settori intensivi di conoscenza (ICT, biotecnologie) e servizi di alto livello (consulenza).

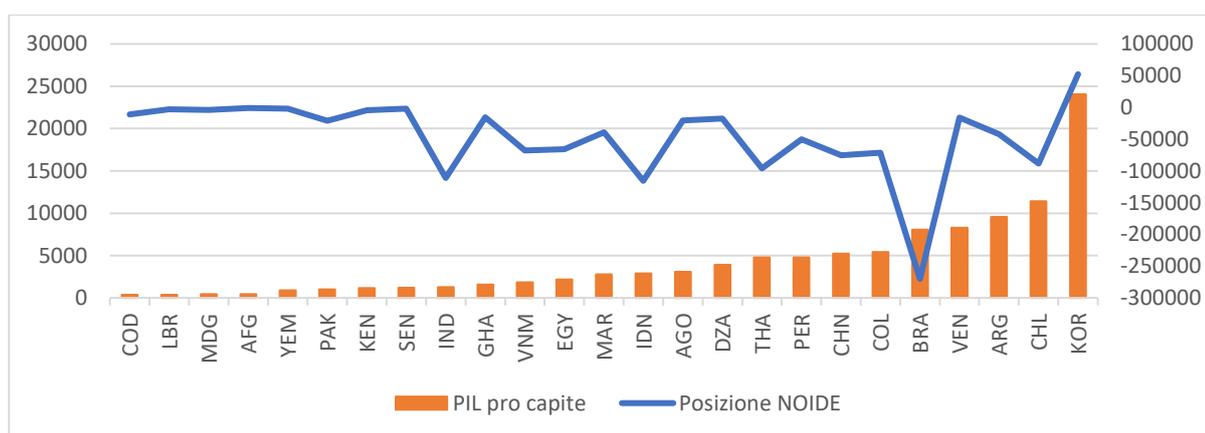
Fonte adattata e tradotta: Narula & Guimón, p. 9, 2010

## 2. ANALISI DELLO SVILUPPO DEI PAESI EMERGENTI

In questa seconda parte dell'elaborato verranno riportati i dati relativi alla posizione netta di investimenti in uscita (posizione NOIDE) per alcuni Paesi selezionati, relativi al periodo 2001-2020, insieme ai valori del PIL pro capite e dell'indice di sviluppo HDI. Essi saranno analizzati e commentati alla luce del modello dell'IDP, esposto nella parte precedente del documento, per osservare concretamente come gli IDE siano in grado di influenzare lo stadio di sviluppo di Paesi di aree geografiche e caratteristiche strutturali che differiscono molto tra loro. Per quanto riguarda alcuni Stati, ritenuti di rilevanza particolare, si approfondirà maggiormente lo studio al fine di provare a identificare le possibili cause che hanno determinato i dati riportati e comprendere l'evoluzione che hanno mostrato nell'arco di tempo considerato.

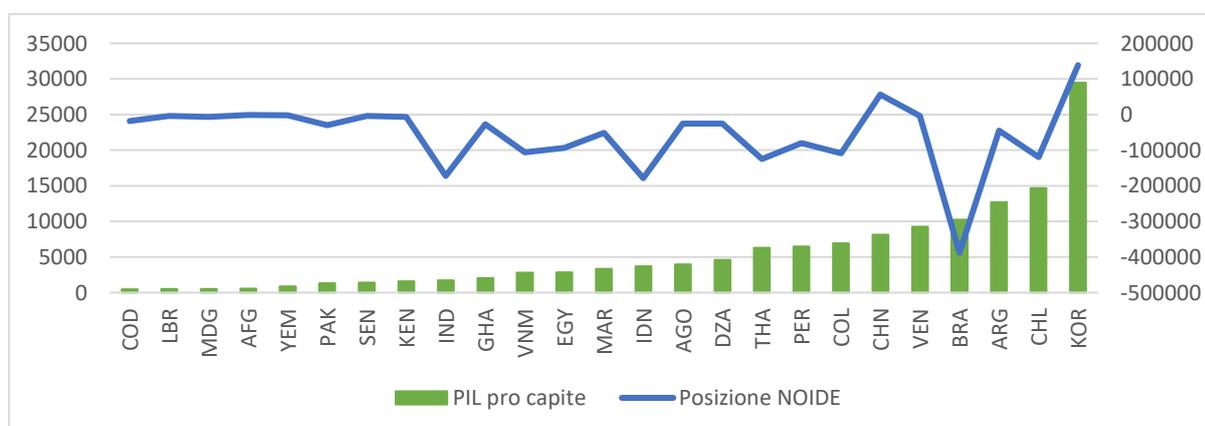
### 2.1 ANALISI A LIVELLO AGGREGATO

**Figura 4: Relazione tra PIL pro capite e posizione NOIDE di tutti i Paesi (2001-2020)**



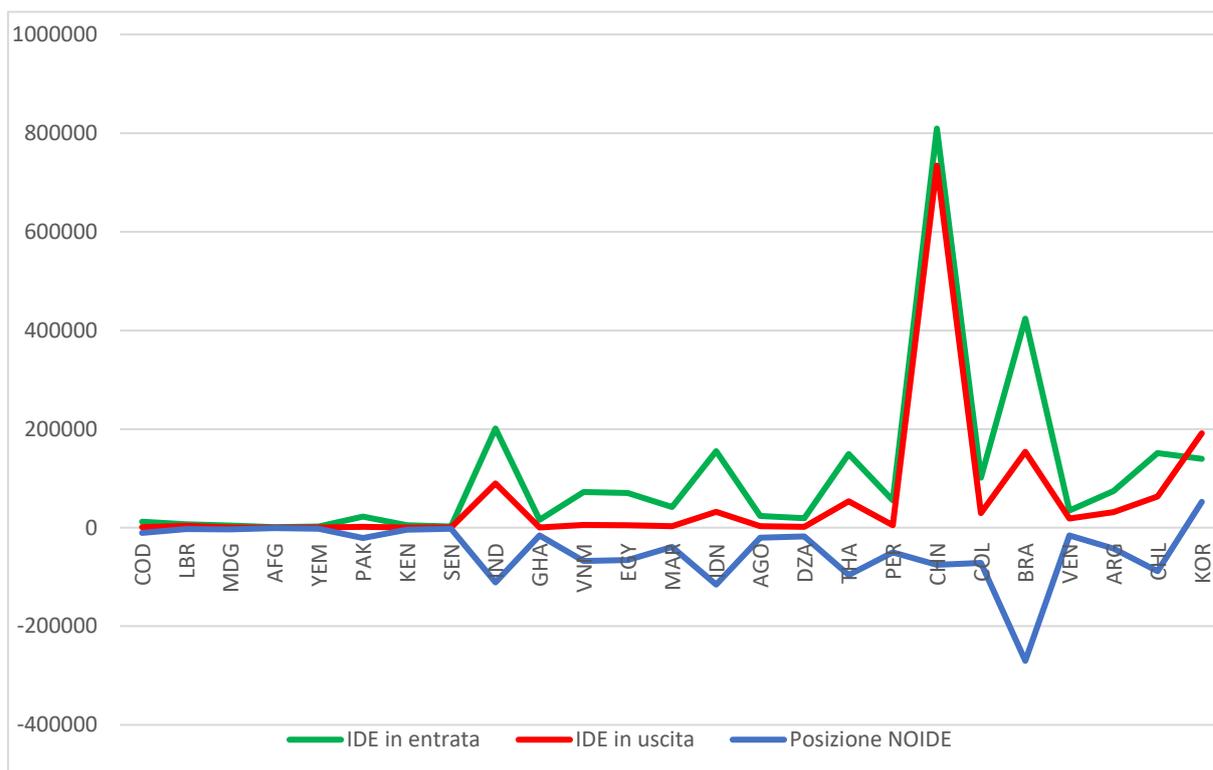
Fonte: UNCTADstat & UNDP, ultimo accesso 04/05/24

**Figura 5: Relazione tra PIL pro capite e posizione NOIDE di tutti i Paesi (2011-2020)**



Fonte: UNCTADstat & UNDP, ultimo accesso 04/05/24

Figura 6: Posizione NOIDE, IDE in entrata e in uscita di tutti i Paesi



Fonte: UNCTADstat & UNDP, ultimo accesso 04/05/24

I grafici presentati fanno riferimento a 25 paesi selezionati per questo elaborato i cui dati, relativi alla media del PIL pro capite, alla media della posizione netta di investimenti in uscita (NOIDE), calcolata come la differenza tra IDE in uscita meno quelli in entrata, e alla media dell'indice HDI, sono riportati nella tabella 3 alla fine di questo lavoro.

La figura 4 raffigura la relazione tra PIL pro capite e posizione NOIDE dal 2001 al 2020 di ognuno dei paesi considerati in questo elaborato, disposti in ordine crescente di PIL pro capite. Attraverso questo sguardo d'insieme complessivo di tutte le nazioni, è possibile notare come il modello dell'IDP presentato precedentemente sia in grado di descrivere in maniera piuttosto precisa la relazione tra il volume di IDE e il grado di sviluppo degli Stati.

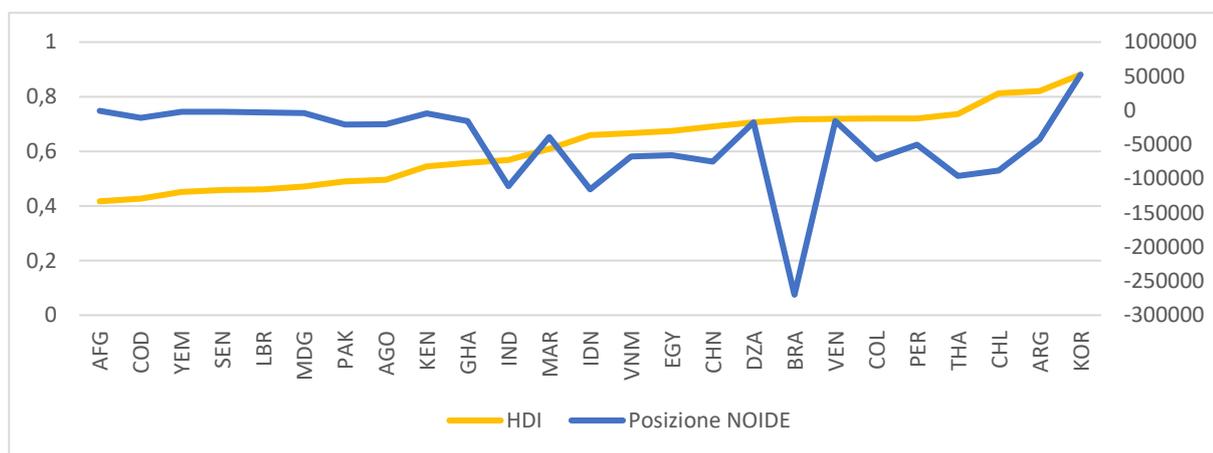
A supporto di tale affermazione è bene ricordare che in un primo momento i paesi poco sviluppati hanno una posizione NOIDE vicina allo zero, dal momento che sia gli investimenti in entrata che quelli in uscita sono molto bassi, come nel caso dei Paesi fino al Senegal.

Nel secondo e terzo stadio di sviluppo, la posizione NOIDE assume una dimensione significativamente negativa, in quanto il volume di IDE in entrata è di molto maggiore al volume di quelli in uscita; questo è il caso della maggioranza delle nazioni nel grafico, dall'India al Cile.

Infine, i paesi più sviluppati del quarto e quinto stadio, come in questo esempio la Corea, raggiungono una posizione NOIDE positiva o comunque nell'intorno dello zero, poiché gli investimenti in uscita sono simili o superiori a quelli in entrata. Dunque, considerando come approssimazione dello sviluppo di una nazione il PIL pro capite, si può osservare come il modello dell'IDP sia in grado di spiegare il ruolo degli IDE nello sviluppo di un paese.

Osservando la figura numero 5 invece, dove vengono considerati i dati relativi solamente al periodo 2011-2020, si può constatare che diverse nazioni negli ultimi anni hanno ricevuto un ingente afflusso di IDE in entrata, il che ha permesso di migliorare il loro sviluppo. Infatti, ad esempio, il Brasile ha aumentato il proprio PIL pro capite raggiungendo quasi il valore di 10.000 dollari, mentre la Cina è riuscita a raggiungere il quarto stadio di sviluppo, come la Corea, dal momento che la sua posizione netta di IDE in uscita è diventata positiva.

**Figura 7: Relazione tra HDI e posizione NOIDE di tutti i Paesi**



Fonte: UNCTADstat & UNDP, ultimo accesso 04/05/24

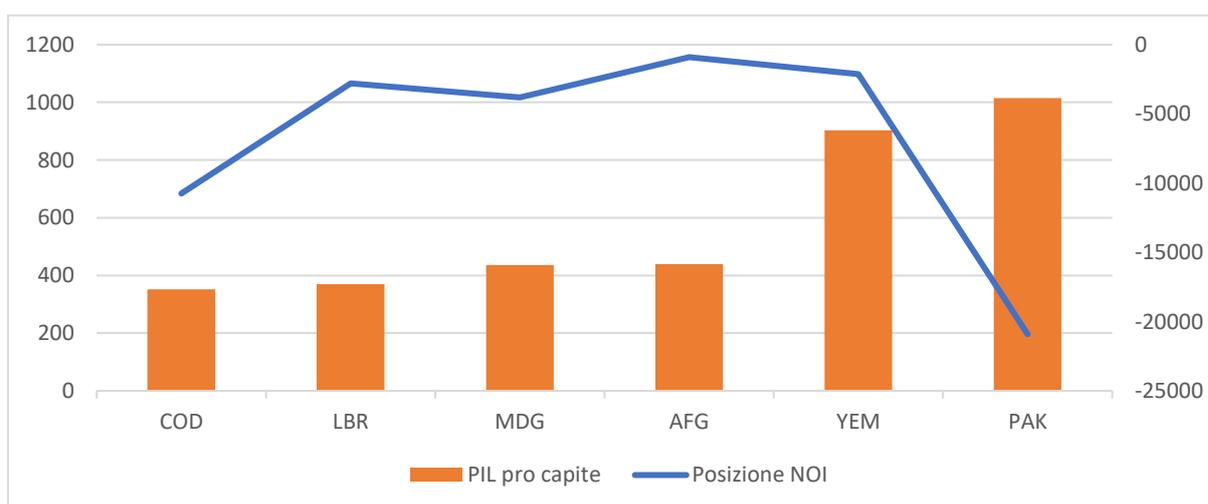
Analizzando il grafico relativo allo HDI, figura 7, e in particolar modo notando il fatto che l'ordine dei Paesi è variato rispetto a quello della figura numero 4, sembra che lo sviluppo economico non sia sempre corrisposto da un simile livello di sviluppo sociale: il caso più evidente è il Brasile, Stato che in questo caso perde diverse posizioni rispetto allo sviluppo misurato con il PIL pro capite. Questo dimostra che per analizzare il fenomeno del progresso generato dagli IDE è necessario porre l'attenzione su diversi aspetti, al fine di poter valutare in maniera precisa nel suo complesso il fenomeno.

Di seguito verranno analizzati i singoli Stati, suddivisi in base a caratteristiche comuni o perché situati nella medesima area geografica, cosicché si possa valutare se sussistano delle differenze nell'analisi della relazione tra lo sviluppo e gli IDE qualora si considerino nazioni maggiormente simili tra loro.

## 2.2 PAESI A BASSO REDDITO

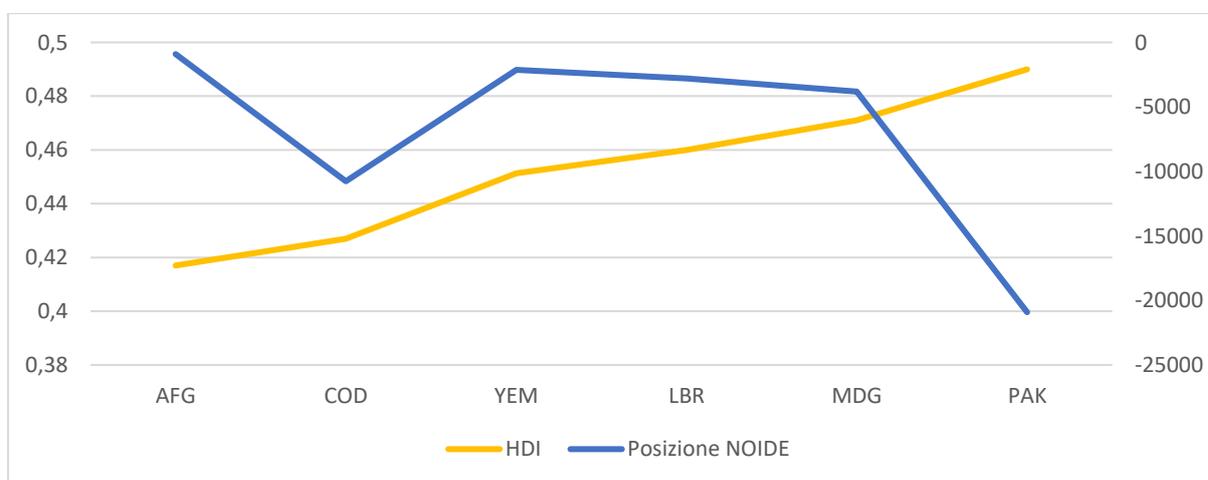
Quando si tratta di analizzare lo sviluppo economico di una nazione, oltre a valutarne le caratteristiche peculiari quali, ad esempio, la locazione e la disponibilità di materie prime, è necessario tenere in considerazione la relativa situazione geopolitica e sociale per osservare se sono avvenuti nella sua storia recente degli avvenimenti che ne possono aver influenzato significativamente anche la struttura economica. Questo è spesso il caso di Paesi a basso reddito dove la presenza di guerre civili o governi caratterizzati da regimi dispotici riducono l'attrattività dello Stato per gli investimenti limitando così la crescita e il benessere della popolazione.

Figura 8: Relazione tra PIL pro capite e posizione NOIDE dei Paesi a basso reddito



Fonte: UNCTADstat & UNDP, ultimo accesso 04/05/24

Figura 9: Relazione tra HDI e posizione NOIDE dei Paesi a basso reddito



Fonte: UNCTADstat & UNDP, ultimo accesso 04/05/24

## YEMEN E AFGHANISTAN, LIBERIA E MADAGASCAR

Dai grafici riportati si può osservare come, in particolare per l'Afghanistan e lo Yemen, la specifica situazione interna degli Stati abbia sicuramente limitato gli IDE in entrata e di conseguenza la possibilità di sviluppo. In questi due casi contestualmente il PIL pro capite dal 2011 al 2020 è diminuito e per il secondo anche l'HDI: questi Paesi appartengono sicuramente al primo stadio dell'IDP data la posizione NOIDE vicina allo zero, nonostante, in particolare per lo Yemen, il PIL pro capite sia abbastanza elevato rispetto alle altre nazioni a basso reddito.

Anche nel caso di Liberia e Madagascar il PIL pro capite è decisamente basso, sintomo di un iniziale stadio di sviluppo, tuttavia il volume di IDE in entrata sembra essere leggermente maggiore, probabilmente grazie al fatto che il loro sistema economico e politico riesce ad attrarre maggiori investimenti esteri; inoltre il livello dell'indice HDI è più alto rispetto a quello dell'Afghanistan e dello Yemen.

Altre cause del limitato sviluppo di tali nazioni sono certamente la mancanza di infrastrutture adeguate, la scarsa attenzione posta dal governo all'educazione della popolazione che determina una forza lavoro poco qualificata, la relativa chiusura del sistema economico agli scambi commerciali con l'estero e il limitato sfruttamento diretto delle discrete risorse naturali di cui sono in possesso.

## CONGO E PAKISTAN

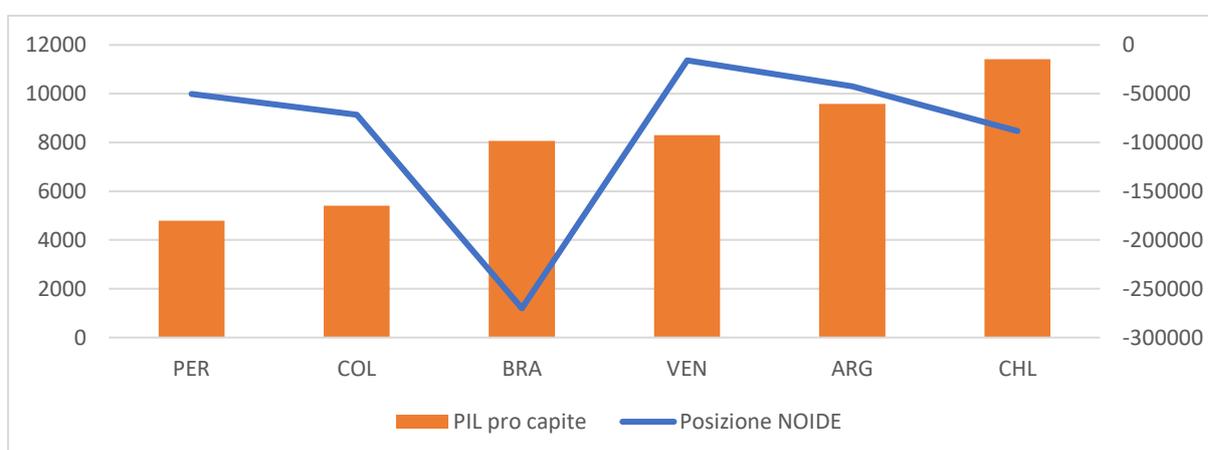
Considerando invece il caso della Repubblica Democratica del Congo e del Pakistan, il volume degli investimenti in entrata è chiaramente maggiore rispetto a quello dei Paesi precedentemente descritti, dal momento che la loro posizione NOIDE è decisamente negativa. Tali nazioni però sembrano presentare una situazione di progresso totalmente agli antipodi: se il primo ha un HDI e un PIL pro capite bassi, per il secondo tali valori sono decisamente più alti, a tal punto che potrebbe essere leggermente più avanti nel percorso di crescita rispetto a tutti i paesi a basso reddito e rientrare nella seconda fase dell'IDP.

## 2.3 AMERICA DEL SUD

Osservando i dati relativi all'America del Sud è possibile trovare una situazione piuttosto omogenea per quanto riguarda l'indice di sviluppo umano, con l'eccezione di Argentina e Cile; tuttavia, se si considerano i valori del PIL pro capite, questi presentano delle differenze più marcate tra nazione e nazione.

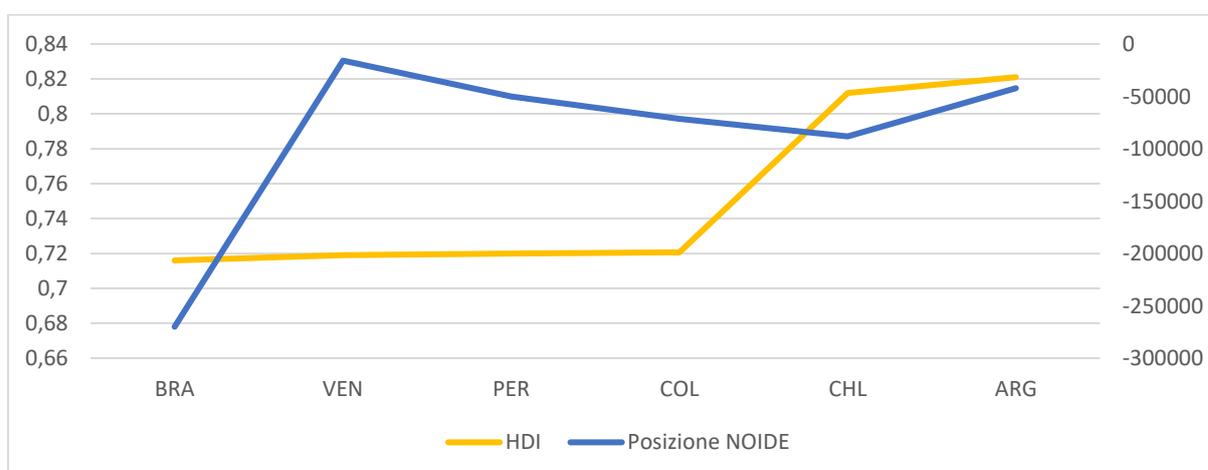
Sembrirebbe quindi che, nonostante una certa affinità culturale e una somiglianza per quanto concerne la locazione e le risorse a disposizione, nel tempo si sia accentuata una netta differenza di sviluppo. Ecco perché è utile e interessante andare ad osservare la situazione peculiare di ogni Stato.

Figura 10: Relazione tra PIL pro capite e posizione NOIDE dell'America del Sud



Fonte: UNCTADstat & UNDP, ultimo accesso 04/05/24

Figura 11: Relazione tra HDI e posizione NOIDE dell'America del Sud



Fonte: UNCTADstat & UNDP, ultimo accesso 04/05/24

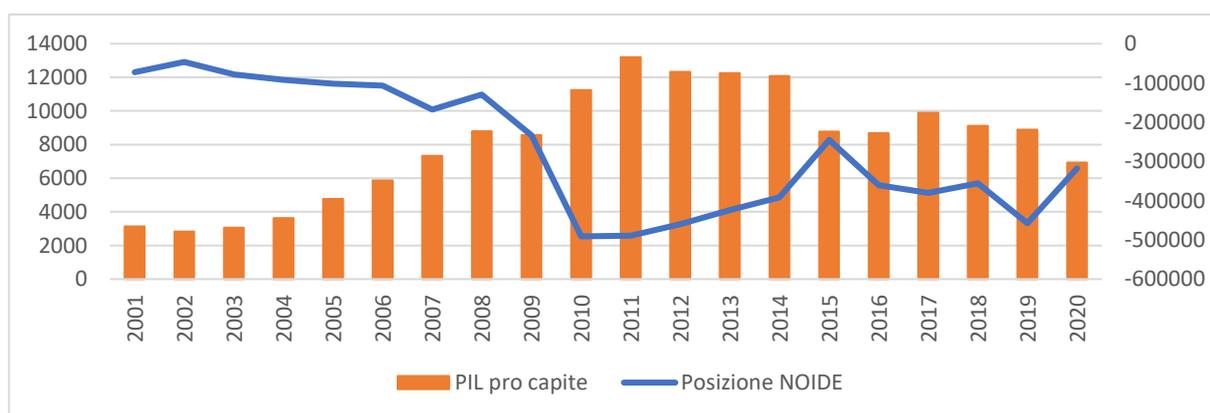
## ARGENTINA

Tra le nazioni dell'America latina, il caso dell'Argentina è sicuramente di difficile classificazione: il Paese, infatti, presenta delle caratteristiche che lasciano pensare ad una crescita importante che si rispecchia nel costante aumento del PIL pro capite e dello HDI, eppure, a causa delle scelte economiche e politiche che vengono intraprese dal governo, ciclicamente si trova all'interno di crisi finanziarie e/o economiche che ne limitano il potenziale.

A tal proposito in riferimento agli anni 2002-2003 e 2015-2016 i livelli di IDE in entrata sono scesi rispetto ai periodi precedenti, certamente anche a causa delle crisi verificatesi nello stesso arco temporale. Perciò, considerando anche la posizione netta di investimenti in uscita negativa, è inevitabile definire l'Argentina come un Paese ancora in via di sviluppo che si trova in uno stadio intermedio dell'IDP.

## BRASILE

Figura 12: Relazione tra PIL pro capite e posizione NOIDE del Brasile



Fonte: UNCTADstat & UNDP, ultimo accesso 04/05/24

L'economia brasiliana negli ultimi decenni ha subito radicali mutamenti, a seguito dell'introduzione del Plano Real, un programma di stabilizzazione economica che ha avuto successo nel portare sotto controllo la precedente iperinflazione: il tasso annuo di inflazione, che era del 5.150 per cento, è stato ridotto a circa il 10 per cento (fonte FMI).

De Angelo, Eunni, e Fouto (2010, pp. 203-204) dichiarano che “Contenere l'inflazione è stato un importante traguardo, che ha aperto la strada ad opportunità in diverse aree dell'economia... [in quanto] la riduzione del tasso di inflazione ha contribuito a diminuire la volatilità dei prezzi... e il mercato è diventato molto più competitivo. Esternamente, il Brasile è stato percepito come un mercato attraente per gli investimenti diretti esteri”.

Dallo studio menzionato emerge che fattori come i tassi di cambio risultano significativi per spiegare gli afflussi di IDE in Brasile, anche se le vendite al dettaglio aggregate sembrano avere

una maggiore correlazione con gli stessi. È ipotizzabile che, mentre fattori come l'inflazione e i tassi di cambio potrebbero essere considerati più importanti per mercati più piccoli e meno stabili, nel caso di mercati emergenti più grandi le multinazionali potrebbero essere meno preoccupate per le fluttuazioni a breve termine di queste variabili e più guidate dalla crescita del mercato interno, il quale offre maggiori opportunità per un uso più intensivo delle economie di scala e di scopo. Il governo, in un caso come quello del Brasile, dovrebbe concentrarsi sulla riduzione dei costi di transazione, piuttosto che modificare le politiche fiscali e monetarie per attrarre gli IDE.

Detto ciò, il Paese presenta alcuni dati contraddittori relativi alla propria economia: pur avendo un aumento praticamente costante per quanto riguarda gli investimenti in entrata, i valori relativi al PIL pro capite tra il 2011 e il 2020 evidenziano un importante ridimensionamento dell'economia brasiliana. Inoltre, osservando il grafico, si può notare come lo Stato dal 2010 abbia visto aumentare di molto anche gli IDE in uscita, potendolo classificare in questo modo nel terzo stadio dell'IDP; tuttavia, dal 2015 tale situazione sembra essere cambiata, rispecchiando maggiormente le caratteristiche della seconda fase del modello. Per tali ragioni la nazione in questione non può che trovarsi chiaramente in uno stadio mediano di sviluppo, come provato anche dal relativamente basso livello di HDI.

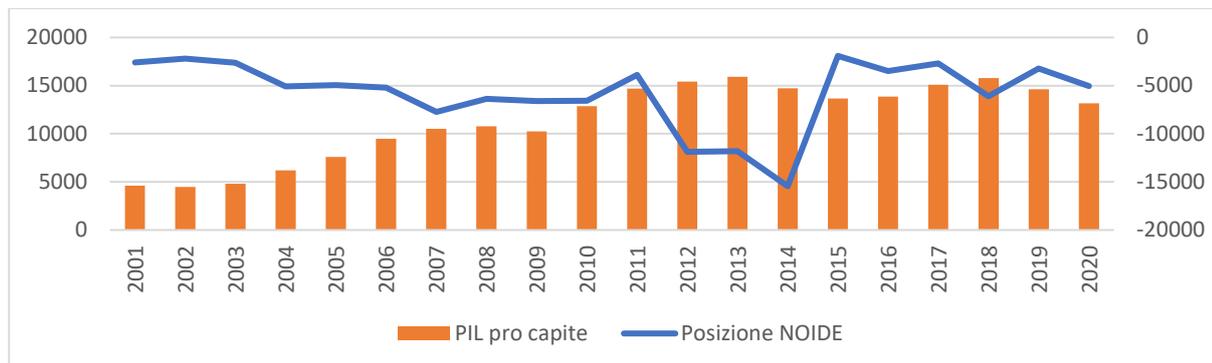
## COLOMBIA

La situazione della Colombia è certamente più delicata di quelle considerate finora. Il Paese è attraversato da decenni dalla lotta tra i guerriglieri e l'esercito regolare del governo, anche se da qualche anno si è notato un leggero miglioramento delle condizioni, a tal punto che le parti stanno trattando per arrivare ad un compromesso. Tutto ciò ha inevitabilmente influito sull'economia del Paese che negli ultimi dieci anni è cresciuta di poco, per di più presentando una diminuzione del PIL pro capite.

Come riporta Ylva Kalin (2009), il Paese ha attraversato un processo di modernizzazione con l'introduzione di alcune riforme che hanno facilitato l'istituzione di imprese e migliorato le garanzie agli investitori tramite contratti. Nonostante questi sviluppi, per massimizzare il contributo degli IDE allo sviluppo economico, da parte della Colombia è necessario fare maggiori sforzi per attrarre investimenti di qualità. In primo luogo, la capacità innovative e tecnologiche devono essere potenziate: la spesa in R&S dovrebbe essere aumentata. Inoltre, l'infrastruttura dei trasporti è carente e rappresenta un ostacolo per gli IDE orientati all'esportazione.

## CILE

Figura 13: Relazione tra PIL pro capite e posizione NOIDE del Cile



Fonte: UNCTADstat & UNDP, ultimo accesso 04/05/24

Il Cile presenta una situazione simile a quella dell'Argentina per quanto riguarda il rapporto tra i volumi degli IDE con il PIL pro capite e l'indice di sviluppo umano; infatti esso risulta il paese più avanzato del sud America, considerando il PIL pro capite, a tal punto che gli investimenti in uscita stanno aumentando maggiormente in proporzione a quelli in entrata, prova concreta di una nazione leggermente più avanti nello stadio di sviluppo.

La nazione ha superato la seconda fase di sviluppo attorno all'anno 2014, come è possibile notare dal grafico 13, dal momento che la quantità di investimenti in uscita è aumentata drasticamente, portando la posizione netta degli IDE in uscita più vicina allo zero. Tuttavia si può constatare che il Paese ha ancora bisogno di tempo e risorse per poter concretamente avvicinarsi ai livelli degli Stati considerati sviluppati.

Analizzando il caso in questione, inoltre, si può comprendere come le politiche nazionali per attrarre gli IDE legati alla R&S, nei Paesi emergenti dalle dimensioni più contenute, dovrebbero innanzitutto valutare attentamente la specializzazione tecnologica dello Stato e identificare i settori o le industrie in cui esiste già un livello soglia di capacità di assorbimento che possa facilitare il trasferimento di conoscenze. Gli investimenti in tal modo possono essere indirizzati selettivamente a progetti specifici che dimostrano un forte potenziale di crescita, inducendo l'apprendimento domestico e la costruzione di competenze.

Nella situazione specifica del Cile i risultati, presenti in Guimón, Chaminade, Maggi, Salazar-Elena (2018), suggeriscono che il governo è riuscito ad attrarre quel tipo di IDE che può contribuire ad aumentare la competitività delle industrie tradizionali del Paese, diversificando al contempo l'economia verso settori basati sull'innovazione.

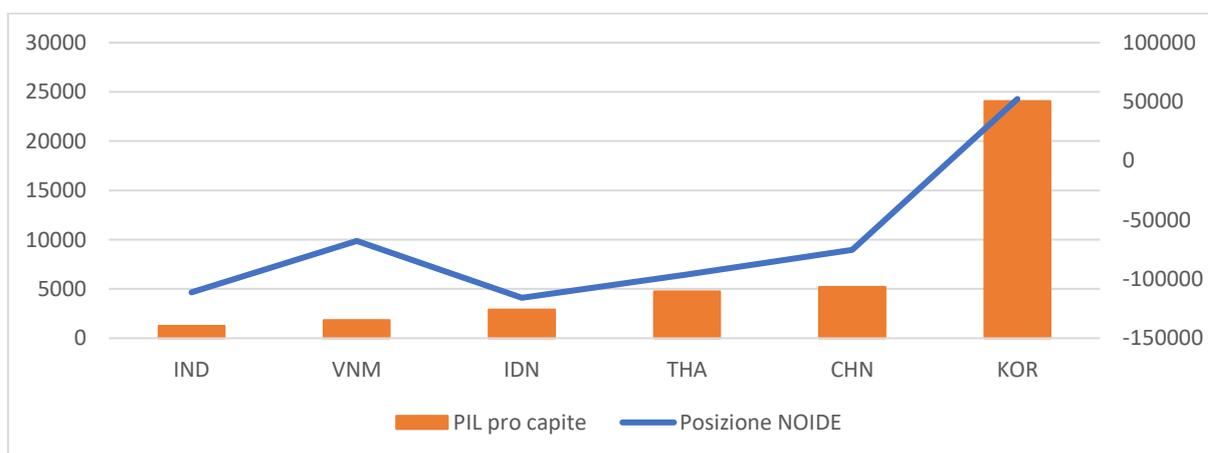
## 2.4 ASIA

Osservando i dati relativi all'Asia è possibile trovare molte situazioni assai differenti fra loro, dalle nazioni più avanzate a quelle che sono ancora molto indietro nel loro percorso di sviluppo, passando per alcuni Stati che sono situati nel mezzo dei due estremi.

Per quanto riguarda i livelli dell'indice di sviluppo umano, la situazione si presenta abbastanza omogenea, tuttavia se si osservano i livelli di PIL pro capite si nota una differenza significativa tra la Corea, Paese avanzato, e gli altri Paesi considerati, i quali sono ancora in via di sviluppo.

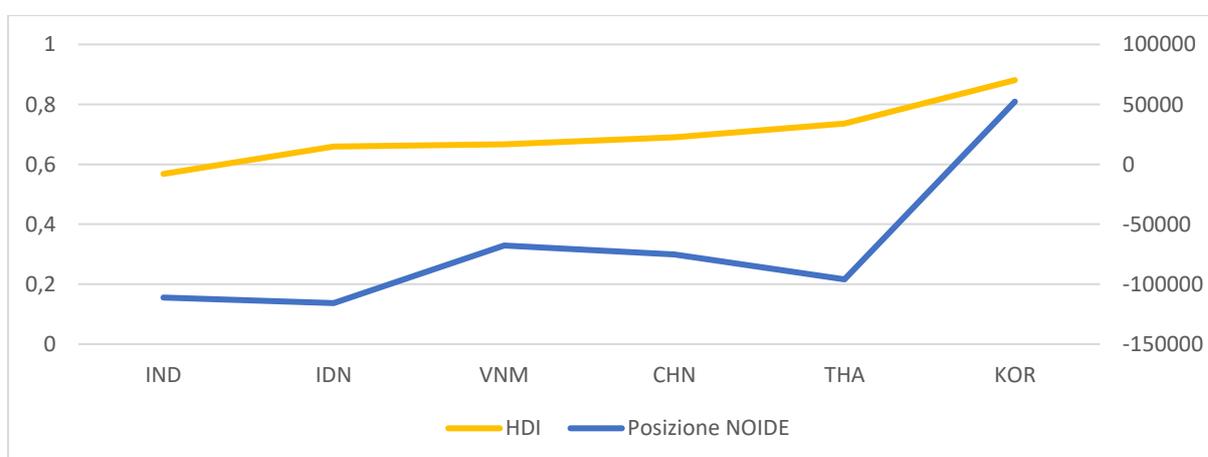
Questo ci permette di osservare in maniera più nitida le differenze di rapporto tra i volumi in entrata e in uscita degli IDE nelle diverse fasi di crescita previste dall'IDP.

Figura 14: Relazione tra PIL pro capite e posizione NOIDE dell'Asia



Fonte: UNCTADstat & UNDP, ultimo accesso 04/05/24

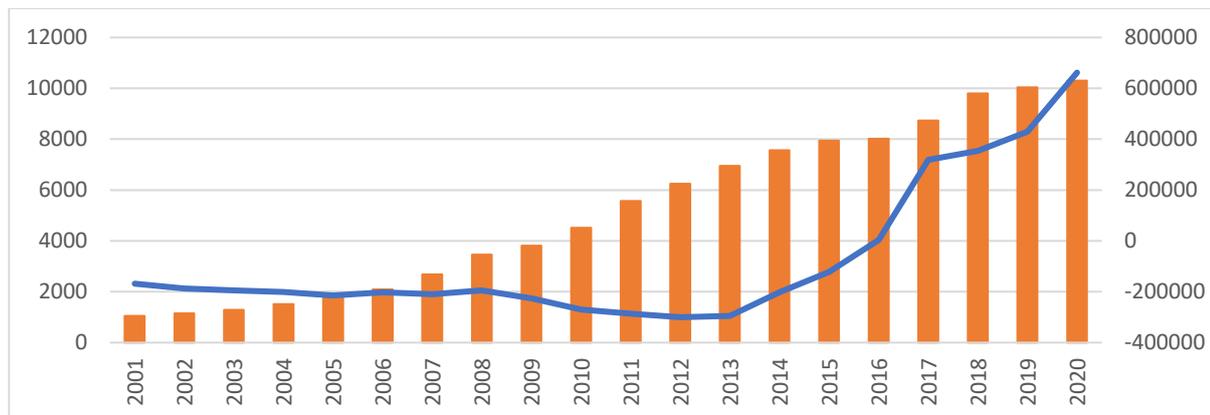
Figura 15: Relazione tra HDI e posizione NOIDE dell'Asia



Fonte: UNCTADstat & UNDP, ultimo accesso 04/05/24

## CINA

Figura 16: Relazione tra PIL pro capite e posizione NOIDE della Cina



Fonte: UNCTADstat & UNDP, ultimo accesso 04/05/24

La Cina rappresenta la seconda economia a livello mondiale per quanto riguarda il prodotto interno lordo, tuttavia, se si considera il PIL pro capite, essa scende alla settantaduesima posizione (fonte FMI). Questa dicotomia tra i due parametri mostra come il Paese sia molto eterogeneo al suo interno in termini di sviluppo: se da un lato la costa è sicuramente molto avanzata, lo stesso non si può dire delle aree più interne e meno urbanizzate.

Nonostante ciò, la crescita economica della Cina, come mostrato dai dati relativi al PIL pro capite, negli ultimi decenni è sempre stata una delle maggiori in termini percentuali tra le nazioni considerate più rilevanti a livello mondiale. Difatti la posizione NOIDE ha oltrepassato significativamente lo zero attorno all'anno 2016, grazie al volume di investimenti in uscita che ha superato quelli in entrata, permettendo alla nazione di poter entrare nel quarto stadio previsto dal modello dell'IDP, come la Corea.

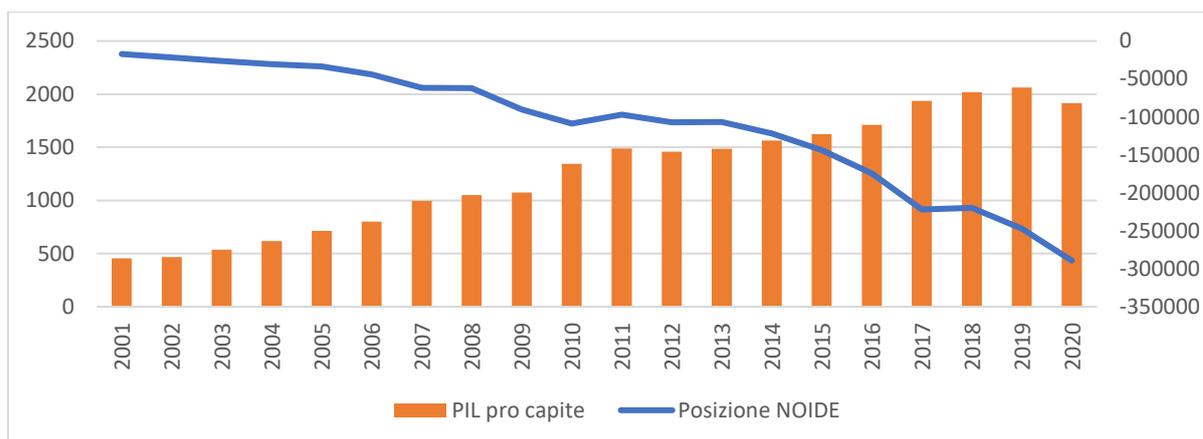
È interessante constatare tuttavia che il livello di HDI è decisamente più basso di quello coreano, mostrando come a livello di sviluppo sociale la Cina sia ancora arretrata rispetto ad altri Stati, a differenza dello sviluppo economico.

Per analizzare più approfonditamente la questione riguardante la Cina è utile considerare ciò che viene affermato da M. W. Peng (2012, p.97) "Le multinazionali cinesi sono caratterizzate da tre aspetti relativamente unici: il ruolo precedentemente sottovalutato svolto dai governi dei Paesi d'origine delle multinazionali come forza istituzionale, la sfida di espandersi all'estero in assenza di risorse tecnologiche e manageriali significativamente superiori, e l'adozione rapida di acquisizioni come modalità principale di ingresso nei mercati esteri".

Da questo estratto si può comprendere come per le imprese cinesi sia fondamentale il supporto del governo e come il suo ruolo sia fundamentalmente diverso da quello degli altri governi nazionali: ad esempio, esso non offre solamente prestiti a basso interesse, ma offre pacchetti di supporto più completi e ha un controllo più stringente sulle strategie di queste imprese.

## INDIA

Figura 17: Relazione tra PIL pro capite e posizione NOIDE dell'India



Fonte: UNCTADstat & UNDP, ultimo accesso 04/05/24

Prima di considerare i dati relativi all'India è importante osservare quali sono le somiglianze e le differenze del Paese con Cina e Brasile, gli Stati più grandi che a livello mondiale hanno attratto maggiormente IDE negli ultimi decenni. Nell'articolo di Elfakhani e Mulama (2011) viene eseguita un'analisi che include un insieme ampio di variabili esplicative tra cui l'effetto dei mercati finanziari e delle condizioni economiche, come il rischio di cambio, il livello del tasso di interesse reale, la dimensione del debito nazionale, il rischio di rating del credito sovrano e l'inflazione, variabili sociali, come l'aspettativa di vita alla nascita, la ricettività delle persone agli investimenti stranieri e anche variabili politiche quali, ad esempio, il livello di restrizione del Paese ospitante sul rimpatrio dei capitali.

Nell'articolo viene evidenziato come, regredendo i flussi netti di IDE su tutte le variabili, le variabili economiche e finanziarie spiegano circa il 57 per cento del cambiamento nei flussi netti di investimenti diretti esteri, quelle sociali il 22 per cento e quelle politiche all'incirca solamente l'1 per cento. Inoltre, i risultati mostrano che l'India sembra essere in ritardo rispetto a Cina e Brasile: questo è confermato anche dalla figura numero 4 di questo elaborato, in quanto l'India presenta un PIL pro capite e uno sviluppo inferiori non solo rispetto a quello degli altri due Paesi, ma anche a quello di molti altri che sono stati considerati.

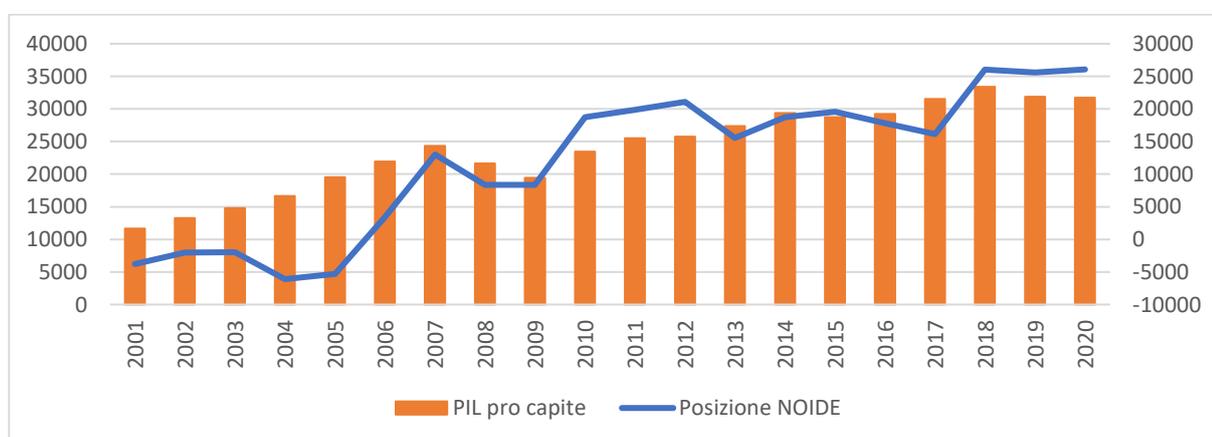
Sempre in Elfakhani e Mulama (2011, p.193), i due autori affermano “...che un Paese con una forte crescita economica (PIL), forte potere d'acquisto (misurato dal PIL pro capite), abbondante manodopera qualificata (misurata dal tasso di alfabetizzazione, che rappresenta lo sviluppo del capitale umano), meno democratico ma con una forte protezione dei diritti di proprietà internazionali, attirerà grandi [volumi di] IDE, anche se la dimensione dell'economia del Paese ospitante (PIL) è modesta e nonostante la scarsa ricettività della popolazione locale. Curiosamente, la democrazia non è una condizione necessaria per gli investitori stranieri, il che suggerisce che preferirebbero investire in Paesi dove possono influenzare il processo decisionale del governo. I governi forti e centralizzati che possono proteggere i diritti di proprietà possono sostituire un clima favorevole agli investimenti, un alto grado di apertura economica, restrizioni sul rimpatrio dei capitali e un basso punteggio nell'indice di percezione della corruzione”.

Dunque, osservando i valori relativi all'India, si può concludere che la crescita del Paese sia stata veramente importata dall'inizio del XXI secolo e i dati relativi agli IDE lo provano, dal momento che quelli in entrata sono aumentati notevolmente, infatti, la posizione NOIDE è decisamente negativa.

Il PIL pro capite conseguentemente è incrementato e anche l'HDI è aumentato, migliorando così anche le condizioni di gran parte della popolazione. Le previsioni riguardo lo sviluppo futuro del Paese più popoloso del mondo sono decisamente positive, eppure al giorno d'oggi esso non può che essere definito ancora un Paese in via di sviluppo, posizionato solamente nella seconda fase dell'IDP.

## REPUBBLICA DI COREA

Figura 18: Relazione tra PIL pro capite e posizione NOIDE della Corea del sud



Fonte: UNCTADstat & UNDP, ultimo accesso 04/05/24

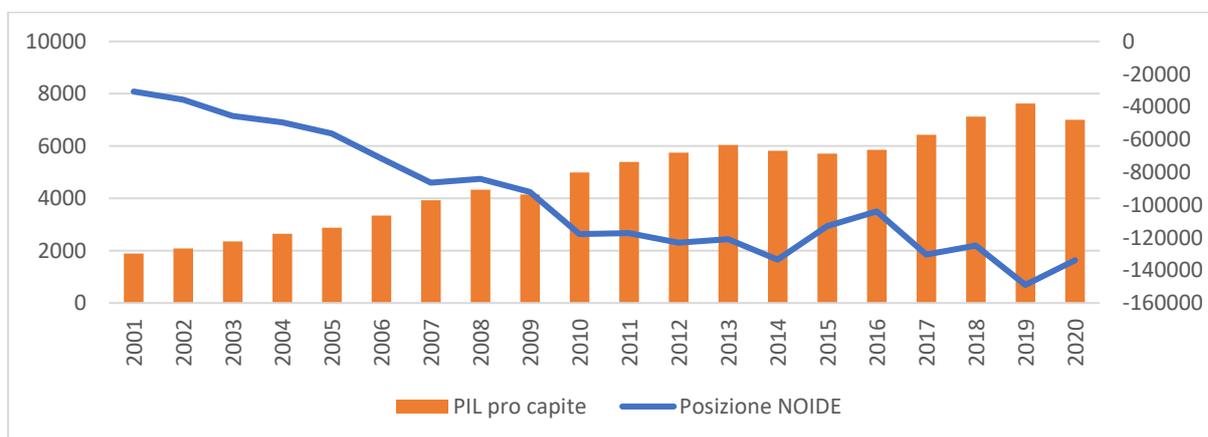
La Corea del Sud è l'unico Paese considerato in questo elaborato, oltre alla Cina, che si trova in una fase avanzata dell'IDP data la sua posizione netta di investimenti in uscita che risulta positiva, ovvero con il volume di IDE diretti verso l'estero che supera quello degli investimenti entranti nel Paese: infatti lo Stato coreano presenta gli indici HDI e PIL pro capite più elevati di tutte le nazioni considerate, a dimostrazione dello stato di avanzamento del suo sviluppo.

Nel dettaglio, la Corea ha superato il terzo stadio previsto dall'IDP all'incirca tra il 2005 e il 2006, quando è diventata effettivamente esportatrice netta di investimenti esteri; negli anni seguenti la tendenza è rimasta praticamente identica, osservando un continuo aumento degli IDE in uscita, prova definitiva dell'avanzata condizione di sviluppo sociale ed economico raggiunto dal Paese.

Questo risultato è probabilmente generato, oltre che dalle politiche adottate dal governo, dalla capacità delle imprese coreane di sopperire alla scarsità di materie prime e di abbondanza di manodopera con lo sviluppo di considerevoli capacità manageriali e di una forza lavoro ben formata nell'operare in settori altamente tecnologici. Infatti, le multinazionali coreane si distinguono per la capacità innovativa e questa caratteristica particolare garantisce una buona possibilità di penetrare nei settori più tecnologici e avanzati anche nel territorio di altre nazioni.

## THAILANDIA

Figura 19: Relazione tra PIL pro capite e posizione NOIDE della Thailandia



Fonte: UNCTADstat & UNDP, ultimo accesso 04/05/24

Ho S.-Y.(2018) scrive di come la Thailandia si sia ripresa dalla crisi finanziaria asiatica del 1997 durante la quale la maggior parte degli investimenti non riconducibili agli IDE è stata ritirata dal Paese. Dai primi anni del nuovo millennio gli investimenti diretti esteri verso la nazione sono effettivamente cresciuti e sono sicuramente un elemento chiave per la sua crescita.

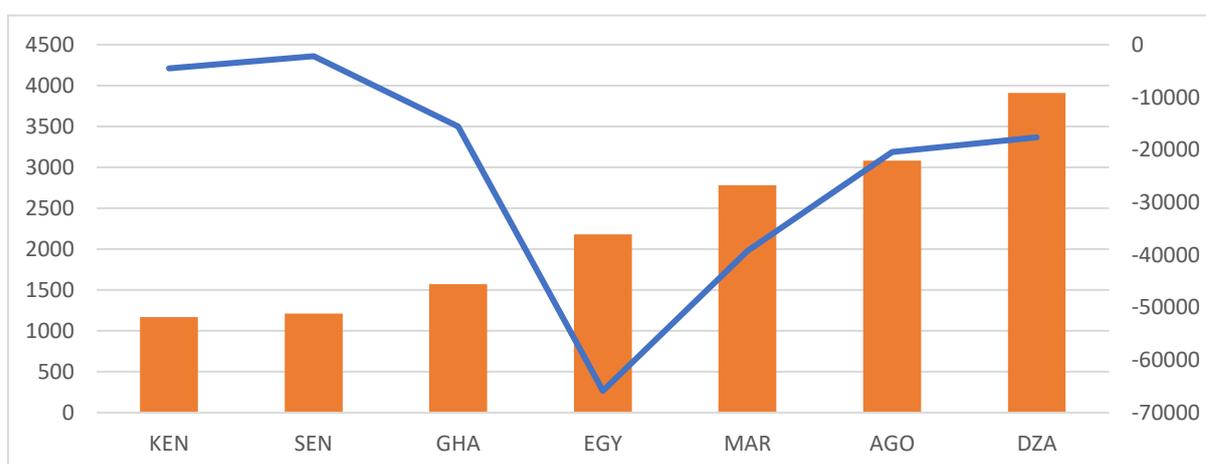
Le principali soluzioni adottate per attirare gli investimenti sono state la riduzione della pressione fiscale, la diminuzione delle restrizioni agli investimenti e la svalutazione dei prezzi di acquisto degli asset; tuttavia, i progressi tecnologici e industriali provenienti dagli IDE non hanno soddisfatto le aspettative del governo. In aggiunta le esportazioni sono risultate limitate ai settori controllati da imprese straniere e che dipendono pesantemente da importazioni, mettendo in dubbio l'effettivo ruolo e impatto degli investimenti diretti esteri sull'economia thailandese. Per tale motivo i governi successivi hanno intrapreso un percorso orientato verso una maggiore autosufficienza: le strategie per gli investimenti stranieri diretti hanno subito una revisione in termini di favoritismi rispetto a prima, mentre le imprese locali hanno ricevuto maggiori vantaggi.

Considerando tutto ciò si può collocare la nazione approssimativamente in uno stadio intermedio dell'IDP a causa della posizione NOIDE negativa, dovuta al volume di IDE in entrata maggiore di quelli in uscita. Lo sviluppo, tra le altre cause, è stato rallentato anche dall'instabilità politica dovuta alle continue ingerenze militari nella politica che negli ultimi decenni hanno causato colpi di stato, come si può osservare dai dati relativi al PIL pro capite attorno all'anno 2014 di quel periodo. Nonostante ciò, la crescita dell'economia thailandese è proseguita come dimostrato dai dati relativi al PIL pro capite.

## 2.5 AFRICA

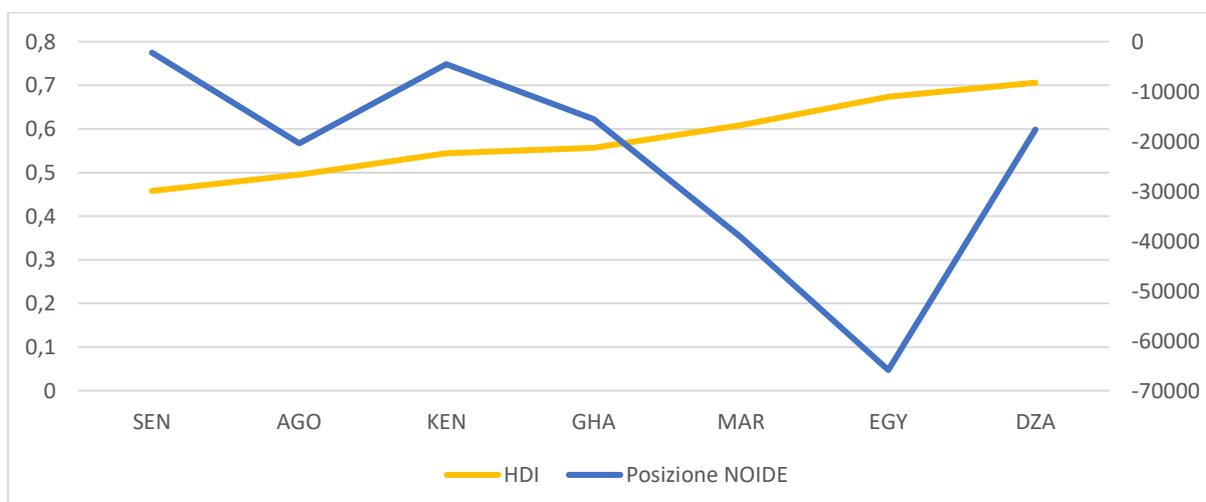
Quando si considerano i Paesi dell’Africa, è utile distinguere le nazioni situate a nord del deserto del Sahara da quellelocate a sud poiché, pur essendo state quasi tutte delle colonie che hanno ottenuto l’indipendenza dagli Stati europei solamente nel secolo scorso, esse sono caratterizzate da fattori politici, etnici e sociali assai diversi tra loro, i quali hanno plasmato le istituzioni del presente. Se si osservano, infatti, nazioni come l’Algeria, il Marocco o l’Egitto, esse presentano una maggiore omogeneità culturale ed etnica rispetto a Paesi come Kenya, Angola, Senegal e Ghana: questo è probabilmente fonte di minori scontri e tensioni interni, il che pone delle basi più stabili per l’afflusso di IDE.

Figura 20: Relazione tra PIL pro capite e posizione NOIDE dell’Africa



Fonte: UNCTADstat & UNDP, ultimo accesso 04/05/24

Figura 21: Relazione tra HDI e posizione NOIDE dell’Africa



Fonte: UNCTADstat & UNDP, ultimo accesso 04/05/24

## PAESI A NORD DEL SAHARA

Se analizziamo i Paesi a nord del deserto, possiamo notare che mediamente ricevano maggiori IDE in entrata, come mostrato dalla posizione NOIDE più negativa. Nel caso più evidente dell'Egitto, l'attività economica si concentra in più settori e non si basa esclusivamente sull'estrazione di materie prime ma, ad esempio, anche sul turismo e su altre attività industriali. Questo permette allo Stato di attirare più IDE e di crescere in maniera continuativa nel tempo, come dimostrato dai dati relativi allo HDI e al PIL pro capite.

Il Marocco è un altro Stato che negli ultimi anni ha potuto constatare un discreto flusso di IDE in entrata con un conseguente incremento dello sviluppo della propria economia, i quali hanno consentito al Paese di migliorare la propria condizione a tal punto da osservare un miglioramento del PIL pro capite e dell'indice di sviluppo umano.

In maniera differente, l'Algeria è certamente il Paese africano, tra quelli considerati che si affacciano sul mar Mediterraneo, più avanti nel percorso di sviluppo: i valori relativi all'economia, infatti, sono più importanti rispetto a quelli delle nazioni della stessa area geografica. Tra le varie cause che concorrono a questa condizione, oltre alla disponibilità di risorse come i combustibili fossili, sicuramente la vicinanza all'Europa ha influenzato positivamente l'arrivo di investimenti in entrata con i quali è possibile la realizzazione di quelle strutture che sono ritenute indispensabili per la crescita, come ad esempio la costruzione di infrastrutture.

Nonostante si possano formulare delle previsioni positive per il futuro di questi Paesi, essi momentaneamente rimangono ancora poco sviluppati, posizionandosi nelle prime fasi del modello dell'IDP, a causa di infrastrutture inadeguate e carenza di interventi pubblici.

## PAESI A SUD DEL SAHARA

Per quanto concerne le nazioni a sud del Sahara prese in considerazione in questo elaborato la situazione è più complessa e variegata. Il Kenya e il Senegal sono due Paesi molto arretrati nel loro percorso di crescita, come dimostrano i rispettivi HDI e PIL pro capite: infatti gli investimenti in uscita sono quasi inesistenti mentre quelli in entrata sono molto bassi, sintomi di Paesi ai primi stadi di sviluppo.

Situazione leggermente diversa per il Ghana che, pur avendo sempre degli IDE in uscita molto bassi, per quanto riguarda il volume di investimenti in entrata si avvicina di molto ai valori di alcuni dei Paesi a nord del Sahara, con una posizione NOIDE decisamente negativa. Eppure, anche con la presenza di questi dati, il Paese a livello di PIL pro capite e HDI è molto più vicino alla situazione descritta precedentemente nei casi di Kenya e Senegal.

Anche l'esempio dell'Angola è molto simile a quello del Ghana, dal momento che presenta valori praticamente uguali per quanto riguarda gli IDE, tuttavia in questo caso c'è un aspetto significativo da evidenziare: è presente una dicotomia tra il PIL pro capite dello Stato, che è di molto maggiore di quello del Ghana, e l'indice HDI che invece risulta inferiore. Osservando in particolare i dati relativi agli investimenti in entrata risulta che l'ammontare di IDE è diminuita sensibilmente.

Tabella 3: Dati dei Paesi considerati

<b>Sigla</b>	<b>Paese</b>	<b>Posizione NOIDE</b>	<b>PIL pro capite</b>	<b>HDI</b>
COD	Congo, Dem. Rep. del	-10759,8	352,4	0,427
LBR	Liberia	-2802,8	370,15	0,460
MDG	Madagascar	-3819,75	436,65	0,471
AFG	Afghanistan	-904,15	439,15	0,417
YEM	Yemen	-2130,8	902,65	0,451
PAK	Pakistan	-20909,75	1014,6	0,49
KEN	Kenya	-4497,1	1169,75	0,544
SEN	Senegal	-2192,3	1213	0,458
IND	India	-111182,8	1266,2	0,568
GHA	Ghana	-15545,1	1572,1	0,557
VNM	Vietnam	-67626,2	1836,2	0,667
EGY	Egitto	-65862,2	2179,05	0,674
MAR	Marocco	-39247,3	2779,65	0,609
IDN	Indonesia	-115799,4	2893,8889	0,659
AGO	Angola	-20406,5	3080,75	0,495
DZA	Algeria	-17658,85	3910,75	0,706
THA	Thailandia	-95949,1	4768,85	0,736
PER	Perù	-50145,7	4791	0,720
CHN	Cina	-75213,65	5223,55	0,690
COL	Colombia	-71481,15	5407,65	0,720
BRA	Brasile	-270029,55	8068,95	0,716
VEN	Venezuela	-15861,9	8302	0,719
ARG	Argentina	-42290,85	9586,4	0,821
CHL	Cile	-88199,75	11421,6	0,812
KOR	Corea, Repubblica di	52318,55	24049,7	0,881

Fonte: UNCTADstat & UNDP, ultimo accesso 04/05/24

Note: Valori relativi al PIL pro capite e IDE espressi in milioni di dollari ai prezzi correnti.

## CONCLUSIONI

Lo scopo dell'elaborato era quello di descrivere in maniera articolata, ma non sicuramente esaustiva, la centralità del ruolo degli IDE nello sviluppo dei Paesi, in particolare quelli emergenti. A tal fine è stato presentato il modello dell'Investment Development Path, aggiornato con le integrazioni più recenti, in modo da poter comprendere come gli investimenti evolvano nei diversi stadi di progresso e di come interagiscano con le altre variabili contemplate dal modello, quali ad esempio gli interventi statali, le modalità di entrata nei mercati esteri, le capacità manageriali e tecnologiche delle specifiche imprese e altre caratteristiche distintive dei singoli Paesi.

Tutto ciò ha creato i presupposti per la comprensione dell'analisi presente nella seconda parte del documento: in questa sezione è stato osservato a livello generale come gli IDE interagiscono nello sviluppo di Paesi differenti, in particolare è stato verificato che il modello dell'IDP riesce a spiegare in maniera più che ottimale la relazione che intercorre tra gli IDE stessi e la crescita di un Paese. Successivamente ci si è concentrati sull'indagine di questo rapporto focalizzandosi sullo studio dei Paesi singoli, suddivisi e raccolti in base all'area geografica o a caratteristiche comuni.

In questa seconda analisi si è tentato di cercare le cause della specifica situazione di sviluppo dei diversi Stati, potendo osservare come ad attirare gli investimenti esteri siano molteplici fattori: la grandezza del mercato interno e il sistema economico più in generale, la capacità di innovazione e di assorbimento, l'intervento politico anche per quanto riguarda l'ambito legale, la presenza di infrastrutture e di forza lavoro qualificata. Inoltre, è stato osservato che usare il PIL pro capite rispetto all'indice HDI come misura dello stato di avanzamento di una nazione, permette di osservare la differenza che esiste tra sviluppo economico e sociale, dal momento che uno Stato più avanzato a livello economico non è necessariamente anche avanzato a livello sociale.

È emerso, come ci si aspettava, che la situazione di sviluppo della maggior parte dei Paesi emergenti considerati rientra nella casistica della seconda o terza fase dell'IDP nelle quali la posizione netta di investimenti è negativa, in quanto gli IDE in entrata sono maggiori di quelli in uscita. Tra le nazioni considerate sono risultati esserci anche alcuni paesi probabilmente al primo stadio di sviluppo, con volumi di IDE sia in entrata che in uscita molto bassi, e uno al quarto stadio di sviluppo, ovvero la Corea; infatti tale Stato ormai da decenni presenta una posizione netta positiva con anche dei valori di HDI e PIL pro capite molto più alti di quelli di tutti gli altri Paesi esaminati.

Meritano una menzione speciale anche Cina, India e Brasile in quanto sono le nazioni che attirano i maggiori volumi di IDE a livello assoluto; in particolare abbiamo osservato che l'India è ancora molto indietro nel suo percorso di crescita, essendo ancora nella seconda fase di sviluppo. Il Brasile invece è risultato a cavallo tra il secondo e terzo stadio anche a causa dei dati più recenti che evidenziano un certo ridimensionamento della relativa economia; infine la Cina ha recentemente raggiunto la quarta fase dell'IDP pur restando molto indietro in relazione ai Paesi sviluppati in quanto a sviluppo economico e sociale, infatti i dati di HDI e PIL pro capite confrontati con quelli della Corea sono risultati ancora molto bassi.

In conclusione è bene affermare che certamente questo elaborato non ha la pretesa di analizzare in maniera approfondita tutte le complesse forze che concorrono allo sviluppo delle nazioni considerate in esso, tuttavia reputo che sia un discreto punto di partenza per poter entrare in contatto con questo vasto ambito di studio. Questo documento, infatti, ha potuto mostrare come ciò che è stato teorizzato nel modello dell'IDP avviene concretamente nel caso di Stati in via di sviluppo e, a partire da alcune osservazioni e dai dati che sono stati presentati, ritengo sia possibile sviluppare in maniera più dettagliata degli studi relativi all'influenza degli IDE nella crescita di ciascun Paese, considerando il fenomeno nel suo insieme.

## BIBLIOGRAFIA

- Carril Caccia, F., & Milgram, J. B. (2018). FDI from Emerging Countries: Motivations and Impacts. *Journal of World Economy*, 50, 65-82.
- Contractor, F. J., Raghunath, S., Nuruzzaman, N., & Dangol, R. (2021). How FDI Inflows to Emerging Markets Are Influenced by Country Regulatory Factors: An Exploratory Study. *Journal of International Management*, 27.
- de Angelo, C. F., Eunni, R. V., & Fouto, N. M. (2010). Determinants of FDI in emerging markets: evidence from Brazil. *International Journal of Commerce*, 20(3), 203-216.
- Deng, P. (2003). Foreign Investment by Multinationals from Emerging Countries: The Case of China. *Journal of Leadership & Organizational Studies*, 10, 113-124.
- Dunning, J. H. (1981). Explaining the international direct investment position of countries: towards a dynamic or developmental approach. *Review of World Economics*, 117, 30–64.
- Dunning, J. H. (1986). The Investment Development Cycle Revisited. *Review of World Economics*, 122, 667–676.
- Dunning, J. H. (1993). *Multinational enterprises and the global economy*. Wokingham, Berks: Addison-Wesley.
- Dunning, J. H., & Narula, R. (1994). Transpacific foreign direct investment and the investment development path: the record assessed. *South Carolina Essays in International Business* 10.
- Elfakhani, S., & Mulama, N. S. (2011). Determinants of FDIs in Emerging Markets: The Case of Brazil, China, and India. *International Journal of Business Management and Economic Research*, 2(2), 178-195.
- FMI. (2024, Maggio 4). Tratto da <https://www.imf.org/en/Home>
- Guimón, J., Chaminade, C., C., M., & Salazar-Elena, J. C. (2018). Policies to Attract R & D-related FDI in Small Emerging Countries: Aligning Incentives With Local Linkages and Absorptive Capacities in Chile. *Journal of International Management*, 24, 165-178.
- Ho, S.-Y. (2018). Analysing the sources of growth in an emerging market economy: the Thailand experience. *International Journal of Sustainable Economy*, 340-359.
- Kalin, Y. (2009). *FDI in Colombia: Policy and Economic Effects*. Universidad de los Andes, Economía.
- Luo, Y., Xue, Q., & Han, B. (2010). How emerging market governments promote outward FDI: Experience from China. *Journal of World Business*, 45, 68-79.

- Narula, R., & Guimón, J. (2010). The investment development path in a globalised world: implications for Eastern Europe. *Eastern Journal of European Studies*, 1, 5-19.
- Ozawa, T. (1992). Foreign direct investment and economic development. *Transnational Corporations*, 1, 27-54.
- Peng, M. W. (2012). The global strategy of emerging multinational from China. *Global Strategy Journal*, 2, 97-107.
- Pradhan, J. P. (2011). Emerging Multinationals: A Comparison of Chinese and Indian Outward Foreign Direct Investment. *International Journal of Institutions and Economies*, 3(1), 113-148.
- Suryanta, B., & Patunru, A. A. (2022). Determinants of Foreign Direct Investment in Indonesia. *Global Journal of Emerging Market Economies*, 15, 109-131.
- UNCTAD. (2023). *World Investment Report*.
- UNCTADstat. (2024, Maggio 4). Tratto da <https://unctadstat.unctad.org/datacentre/dataviewer/US.FdiFlowsStock>
- UNDP. (2024, Maggio 4). Tratto da <https://hdr.undp.org/data-center/documentation-and-downloads>