



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PADOVA

DIPARTIMENTO DI SCIENZE ECONOMICHE ED AZIENDALI “MARCO FANNO”

CORSO DI LAUREA TRIENNALE IN ECONOMIA

Prova Finale

***INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI VERSO L'ITALIA:
CRITICITÀ E POTENZIALITÀ***

***FOREIGN DIRECT INVESTMENTS TOWARDS ITALY:
CRITICALITIES AND POTENTIALITIES***

Relatore:

PROF. FAVARO DONATA

Laureanda: LOREGIAN MADDALENA

Matricola n. 1113065

Anno Accademico 2017 – 2018

Indice

Introduzione	3
1.1 Investimenti diretti esteri: quadro teorico e definizioni	5
1.2 Le teorie alla base degli ide	5
1.3 Ide orizzontali e verticali	9
1.4 La localizzazione degli ide: le determinanti per la scelta del Paese di destinazione	9
2.1 L'attrattività italiana per il capitale straniero	12
2.2 Doing Business: criticità e potenzialità italiane.....	12
2.3 Global Attractiveness Index: un nuovo indice, una nuova posizione per il Paese	15
2.4 Le criticità istituzionali	17
3.1 Il posizionamento internazionale dell'Italia	20
3.2 Un confronto con le performance delle economie avanzate	20
3.3 Ide in entrata e in uscita	23
3.4 Politiche di rilancio degli ide in Italia.....	25
Conclusioni	31
Bibliografia	33

Introduzione

In un contesto imprenditoriale come quello odierno risulta fondamentale essere internazionalizzati e presenti sui mercati esteri, delocalizzando le proprie attività, per guadagnare competitività rispetto ai concorrenti esteri.

Gli investimenti diretti esteri (ide) favoriscono processi di crescita nel Paese che riceve l'afflusso degli stessi, quindi, anche ai Paesi ospitanti giova essere dei territori attrattivi per gli investimenti delle multinazionali straniere. Precisamente, non avviene la sola movimentazione di capitale finanziario, ma si assiste anche ad un processo di diffusione di conoscenza, capitale fisico e tecnologia che permette un incremento dell'efficienza e della produttività: elementi indispensabili per lo sviluppo di uno Stato. L'ampiezza degli effetti dovuti all'interazione positiva tra imprese estere e locali dipende da caratteristiche del Paese ospitante come: la qualità delle istituzioni, l'efficienza del mercato del credito, l'ambiente economico nel suo complesso, il gap tecnologico (Casi, Resmini, 2017).

Una caratteristica determinante per progredire a livello economico è, senza dubbio, essere un territorio attrattivo per gli ide. Il Governo dovrebbe, pertanto, attuare politiche di incentivazione e di attrazione per guarire le debolezze del Paese e pubblicizzarne i segni distintivi.

Nel primo capitolo si propone un quadro teorico della letteratura degli investimenti diretti esteri e, quindi, dell'evoluzione delle teorie alla base delle motivazioni che spingono le imprese ad effettuare gli stessi. Successivamente, si definiscono le diverse tipologie di investimento, orizzontale o verticale, e si espongono le determinanti localizzative prese in considerazione nel momento in cui un investitore estero si trova a dover scegliere in quale nazione effettuare il suo investimento, quindi le caratteristiche che rendono attrattivo o meno un Paese.

Nel secondo capitolo si tratta la questione degli investimenti diretti esteri in Italia, Paese oggetto di analisi. Viene avanzata la tesi secondo la quale l'Italia sia un territorio meno attrattivo rispetto alle altre economie avanzate, nonostante la sua confrontabilità con le stesse in termini di determinati fattori demografici ed economici, a causa di inefficienze del sistema istituzionale, giudiziario, politico. Analizzando alcuni indici internazionali che classificano i Paesi in base alla loro attrattività, quali il Doing Business e il Global Attractiveness Index, emergono le criticità italiane.

Nel terzo capitolo, a sostegno della tesi che l'Italia sia un Paese meno attrattivo delle altre economie avanzate, vengono presentati i differenziali di stock di ide su PIL e i flussi di ide italiani e delle altre nazioni, sviluppate, europee degli ultimi anni. Inoltre, vengono esposti gli incentivi e le manovre più recenti volti a migliorare l'attrattività e la competitività del Paese, facendo leva sui suoi punti di forza e sulle potenzialità, e messi alla luce i punti di maggiore debolezza al centro delle nuove politiche.

1.1 Investimenti diretti esteri: quadro teorico e definizioni

1.2 Le teorie alla base degli ide

Il fenomeno della globalizzazione ha generato una crescita dell'internazionalizzazione che ha portato ad un incremento dell'attività economica internazionale. Tra le diverse forme di internazionalizzazione, le quali permettono alle imprese di conseguire un vantaggio competitivo nei mercati esteri, si possono trovare: l'esportazione, l'investimento diretto estero (ide) e l'integrazione con il mercato estero. Attraverso l'esportazione si vende all'estero ma si produce nel Paese d'origine, si sfruttano vantaggi di tipo *country specific*, quindi costi di trasporto esigui legati al Paese; tramite l'integrazione con il mercato straniero si pattuiscono accordi di *joint venture* o *franchising*; mentre con l'effettuazione di ide si adotta una strategia globale. Queste ultime due sono strategie predominanti quando le imprese possiedono fattori di tipo *firm specific*, indipendenti dal Paese d'origine e che, abbinati a vantaggi localizzativi, permettono di conseguire un vantaggio competitivo. Per mezzo di investimenti diretti esteri si delocalizzano le diverse attività della catena del valore in un Paese straniero e si presuppone una relazione di lungo termine, accompagnata alla gestione diretta da parte dell'impresa. I motivi che spingono le aziende ad effettuare ide sono i più disparati: aumentare i mercati di riferimento, sfruttare differenziali di costo, aggirare barriere tariffarie e doganali, sfruttare vantaggi derivanti dall'innovazione e dalla diversificazione di prodotto e dalla superiorità delle conoscenze manageriali, mettersi in linea con le strategie adottate dai concorrenti (Baronchelli, 2008).

Affrontando la letteratura in merito al fenomeno, emerge che la teoria dell'internazionalizzazione delle imprese proviene dall'apporto di Hymer, negli anni sessanta: le teorie precedenti sull'internazionalizzazione pongono al centro degli studi non l'impresa, bensì i Paesi e le loro differenze. I flussi di beni e di capitali sono, secondo queste teorie, slegati dall'attività di impresa ma ricondotti alle disuguaglianze tra nazioni e, in particolare, si distinguono due teorie dell'internazionalizzazione in base all'oggetto del fenomeno. La prima: la teoria del commercio internazionale, fa riferimento all'importazione o esportazione di beni, e trova fondamento nel modello del vantaggio assoluto di A. Smith (1776) e nel modello del vantaggio comparato di Ricardo (1817) e di Heckscher e Ohlin (1933). La seconda: la teoria della bilancia dei pagamenti, si presta a focalizzarsi sulla movimentazione di capitali, gli investimenti diretti esteri, i quali vengono motivati dai differenziali dei tassi di rendimento fra le diverse nazioni (Dematté, Perretti, Marafioti, 2008).

A partire dalla fine degli anni Cinquanta, e soprattutto negli anni susseguenti, la teoria della bilancia dei pagamenti si dimostra inadeguata nell'illustrare le motivazioni che spingerebbero a effettuare ide. Si assiste, infatti, ad un fenomeno di riduzione degli investimenti diretti esteri verso i Paesi in via di sviluppo, prediligendo per quelli avanzati, e ad un aumento degli ide incrociati tra nazioni industrializzate. Questo fatto non è in linea con la teoria sopracitata, la quale prevede, per l'appunto, che il capitale dovrebbe direzionarsi da un territorio più sviluppato verso uno meno sviluppato, dove la produttività marginale del capitale è più alta e, quindi, dove il rapporto tra capitale e forza lavoro minore (Dematté, Perretti, Marafioti, 2008).

Verso metà del Novecento, è ormai chiaro che sia il fenomeno del commercio internazionale che quello degli ide siano collegabili anche a caratteristiche proprie delle imprese. Hymer nel 1960, nella stesura della sua tesi di dottorato, elabora una teoria nella quale afferma che "*gli investimenti diretti non sono semplicemente movimenti internazionali di capitali, bensì un insieme complesso e organizzato di transazioni che permettono il trasferimento di capitali, tecnologia e competenze organizzative da un Paese all'altro e, come tali, riconducibili più propriamente ad attività d'impresa*"¹.

Hymer, inoltre, contrappone la nozione di investimento diretto estero a quello di portafoglio, il quale presuppone solo un flusso di capitale e non il controllo e la gestione dell'investimento stesso, come nel primo caso (Baronchelli, 2008).

L'internazionalizzazione delle imprese trova fondamento, secondo Hymer, nel possesso di particolari caratteristiche da cui si originano vantaggi di costo e di differenziazione. Nel primo raggruppamento sono compresi i benefici che derivano dal controllo delle tecniche di produzione, dallo sfruttamento di determinate imperfezioni presenti nel mercato dei fattori produttivi, dalla presenza di tassi d'interessi più bassi, dalla possibilità di ottenere economie di scala interne o esterne; nel secondo gruppo sono presenti benefici scaturiti dal possesso di punti vendita strategici, dalla predilezione del consumatore per il proprio brand, da brevetti di design di prodotti migliori, da ampi investimenti nell'ambito del marketing (Dematté, Perretti, Marafioti, 2008).

Proprio grazie a questi vantaggi, un'impresa straniera può competere con un'impresa nazionale che spesso gode di maggiori benefici in quanto non è soggetta a certe barriere che vanno a scoraggiare l'insediamento di un'impresa estera. Questi svantaggi, che frenerebbero il suo insediamento, sono le maggiori spese che derivano da costi di comunicazione dovuti a differenze linguistiche, legali, culturali; dalle discriminazioni dei consumatori e delle autorità

¹ Dematté C., Perretti F., Marafioti E., 2008. Strategie di internazionalizzazione, p.3

politiche che favoriscono le imprese nazionali; dalle oscillazioni del tasso di cambio. Vista la presenza di questi costi non trascurabili, la sola possibilità di sfruttare un costo inferiore delle materie prime non può giustificare la decisione di effettuare un'ide, ma è l'esistenza di vantaggi competitivi della stessa azienda a determinare la scelta di internazionalizzarsi tramite ide (Baronchelli, 2008).

Le teorie elaborate negli anni successivi agli studi riportati da Hymer si classificano in due principali filoni: quello sviluppato presso Cambridge e quello nato a Reading. Nel primo si distinguono la teoria del ciclo di vita del prodotto di Vernon e quella oligopolistica: Vernon elabora, nel 1966, la teoria del ciclo di vita del prodotto nella quale afferma che nella prima fase del prodotto, quando esso non è ancora standardizzato, risulta più conveniente per l'impresa lanciarlo solo nel Paese d'origine dove ha sede l'impresa innovatrice, laddove vi è il mercato che ha dato avvio per primo alla domanda perché sussiste la necessità da parte dei produttori di poter comunicare con clienti, fornitori e consumatori per assicurarsi un'elevata flessibilità del prodotto; nella seconda fase di vita del prodotto, la crescita e la maturità, vista la domanda crescente nel mercato d'origine dovuta alla differenziazione, il prodotto raggiunge i mercati esteri e si inizia a standardizzare il prodotto, il prezzo si alza e si moltiplicano i concorrenti, il prodotto viene prima esportato e poi prodotto direttamente in Paesi esteri; nell'ultima fase del ciclo di vita del prodotto, definita declino, in cui il prodotto è standardizzato e conosciuto anche nei mercati stranieri, si assiste ad una concorrenza elevata delle imprese estere che induce alla produzione nei territori dove l'acquisizione di fattori produttivi è più conveniente per poter abbassare il prezzo, essendo una caratteristica cruciale quando il prodotto è standardizzato. Il filone oligopolistico pone, invece, alla base della multinazionalità di una impresa la presenza di un beneficio monopolista oppure oligopolista che rende possibile la sua infiltrazione nel mercato estero. Le imprese estere sono obbligate ad ottenere le informazioni economiche, legali, culturali, politiche del nuovo contesto, nel quale intendono insediarsi, a costi elevati rispetto alle imprese locali: questo svantaggio per l'impresa multinazionale è compensato dal possesso di un prodotto altamente differenziato nel caso si effettuino investimenti orizzontali e da barriere all'entrata difficilmente valicabili nel caso di quelli verticali (Baronchelli, 2008, Dematté, Perretti, Marafioti, 2008).

Per quanto riguarda gli studi sviluppati a Reading, si evidenziano principalmente due correnti di pensiero: la teoria dei costi di transazione e il paradigma eclettico di Dunning. Nel primo caso, Buckley e Casson (1976) vedono l'impresa multinazionale (imn) come una struttura istituzionale che delocalizza le proprie attività all'estero tramite forme di organizzazione interna (ide), essendo più vantaggiose rispetto all'utilizzo del mercato stesso. I due autori partono da

tre assunzioni: (1) il fine di un'impresa è massimizzare il profitto, (2) l'imperfezione dei mercati dei beni intermedi spinge le imprese ad internalizzare determinate attività produttive e (3) la creazione di un mercato interno in un Paese estero dà vita ad una *imn*. L'uso di un mercato esterno implica, infatti, elevati costi di transazioni, ovvero di comunicazione, che possono essere aggirati attraverso un'organizzazione interna: si traggono quindi diversi benefici evitando i costi di transazione originati dalle imperfezioni transattive, come l'attenuarsi delle asimmetrie informative tra acquirente e venditore, la riduzione del tempo richiesto per portare a termine il processo produttivo, il superamento delle barriere imposte dalle autorità governative (Baronchelli, 2008, Dematté, Perretti, Marafioti, 2008).

Nel secondo caso, Dunning elabora il paradigma eclettico individuando una serie di benefici derivanti dall'internazionalizzazione che trovano fondamento in tre componenti interdipendenti alla base del modello OLI: *ownership, localization, internalization* e sarebbero proprio questi vantaggi a indurre le imprese a varcare i confini nazionali per spingersi in quelli esteri. Gli *ownership advantages* sono benefici unici posseduti da un'azienda derivanti dalla proprietà e dal godimento di beni intangibili e vantaggi di governance, ne fanno parte: l'innovazione di prodotto, marchi, brevetti, sistemi organizzativi e di marketing, accesso privilegiato a determinati fattori produttivi, economie di esperienza, migliore conoscenza dei mercati internazionali. Gli *internalization advantages* sono dovuti alla convenienza di trattenere all'interno dell'impresa gli *ownership advantages* anziché venderli: l'internazionalizzazione delle transazioni di mercato riducono i costi di asimmetria informativa e di negoziazione e spingono le imprese a preferire gli *ide* piuttosto che le altre forme di internazionalizzazione, potendo controllare la qualità dei propri prodotti intermedi, la fornitura e la distribuzione degli stessi. I *localization advantages* sono dovuti alla convenienza di usare i propri *ownership advantages* nei mercati esteri rispetto a quelli locali e sostituire, quindi, alle esportazioni gli investimenti diretti esteri. Questi benefici derivano dalla disponibilità di infrastrutture, dalla presenza di ostacoli al commercio internazionale, prezzi convenienti delle risorse. Inoltre, dal paradigma eclettico di Dunning discende una classificazione degli *ide* in base all'obiettivo dell'impresa che li effettua: se lo scopo è la ricerca di risorse, *resource seeking*, allora si vogliono reperire fattori produttivi a costi più contenuti; se di ricerca di mercato, *market seeking*, si desidera penetrare i mercati stranieri aumentando la conoscenza di essi, adattando il prodotto ai clienti locali o diminuendo i costi di distribuzione; se ricerca di efficienza, *efficiency seeking*, si cerca di perseguire economie di scopo e di scala sui mercati delle risorse o di sbocco; se ricerca di attività strategiche, *strategic asset seeking*, si tenta di aumentare la propria competitività nei confronti dei concorrenti (Baronchelli, 2008, Dematté, Perretti, Marafioti, 2008).

1.3 Ide orizzontali e verticali

A seconda degli obiettivi che un'impresa cerca di perseguire, essa può effettuare investimenti diretti esteri orizzontali (ideo) o verticali (idev): in entrambi i casi l'azienda si trova davanti ad un *trade-off* tra costi di diversa natura che influenzano la scelta. Nel caso di investimenti diretti esteri orizzontali, volti ad accrescere la quota di mercato di un'impresa, i due piatti della bilancia sono: (1) i costi di trasporto, quelli correlati alle maggiori tempistiche per soddisfare il cliente, quelli tariffari, quelli legati alla contrattazione con il Governo locale; (2) le spese fisse e variabili necessarie per duplicare un'attività produttiva, delocalizzandola. Per investimento orizzontale si intende, infatti, proprio la replicazione di uno stesso processo produttivo in un Paese estero. Attraverso un ideo si può rincorrere lo scopo di *market seeking* o di *efficiency seeking*. Nel primo caso si sceglie se investire all'estero con l'apertura di una filiale o esportare; si valuta, quindi, il costo unitario di esportazione t e il costo fisso F sostenuto per erigere un ulteriore immobile produttivo: se Q (quantità prodotta da esportare) $\times t > F$ allora l'impresa preferirà un ide all'esportazione. Nel secondo caso, non si affronta la scelta di effettuare un ideo come alternativa alle esportazioni, ma piuttosto come un mezzo per perfezionare il proprio servizio, adattandosi ai gusti dei consumatori. Considerando, invece, gli investimenti diretti esteri verticali, si assiste ad un fenomeno di frammentazione delle diverse attività produttive nei diversi Paesi ed il trade-off è rappresentato dai costi sostenuti per far funzionare la filiale all'estero insieme ai costi commerciali e i minor costi di produzione. Se l'impresa ricerca risorse non disponibili nel mercato locale o materie prime e manodopera a prezzi inferiori, oppure conoscenze tecnologiche e manageriali per essere più competitiva sta perseguendo un obiettivo di *resource seeking*. Se, invece, l'investimento è di tipo *knowledge seeking*, e l'impresa frammenta la funzione di ricerca e sviluppo, anziché di produzione, cerca di aumentare la propria competitività attraverso, per esempio, un'innovazione di prodotto (Barba Navaretti, Venebles, 2006, Baronchelli, 2008, Krugman, Obstfeld, Melitz, 2015).

1.4 La localizzazione degli ide: le determinanti per la scelta del Paese di destinazione

La localizzazione territoriale di un ideo o di un idev riesce ad influenzare la strategia globale di un'impresa: per questo motivo, scegliere il Paese nel quale trasferire o insediare un'attività è un nodo cruciale per mantenere ed accrescere il proprio vantaggio competitivo e, nel confrontare due o più nazioni, si analizzano dei fattori che inducono l'impresa a stabilire un'attività produttiva in un territorio piuttosto che in un altro. Fondamentali risultano (1) le caratteristiche e la dimensione del mercato: PIL, distribuzione del reddito, PIL pro-capite,

numero di abitanti, dotazione di risorse, infrastrutture, costo del trasporto. Sussiste, infatti, una relazione positiva tra grandi mercati e afflusso di investimenti diretti esteri: effettuare un ide comporta il sostenimento di importanti costi fissi che possono essere recuperati attraverso vendite cospicue (Barba Navaretti, Venebles, 2006, Baronchelli, 2008).

Anche la possibilità di giovare di (2) effetti agglomerativi è una determinante della scelta del Paese: localizzare la propria filiale nelle vicinanze di aziende profittevoli che operano nello stesso settore permette di godere di *spillover* positivi di conoscenze e di instaurare relazioni durature con suddette imprese. L'esistenza di (3) sistemi di trasporto, infrastrutture scientifiche, reti di telecomunicazioni, sistemi bancari efficienti e di zone economiche speciali, nelle quali sono promosse (4) agevolazioni finanziarie e fiscali per chi effettua un ide, rende attrattiva la zona presa in considerazione nella scelta del Paese ospite. Anche (5) l'assenza di un clima d'instabilità politica di una nazione (con la quale si intende l'eventualità di trovarsi a fronteggiare un'espropriazione forzata o a politiche di controllo dei prezzi), (6) la sua disponibilità di materie prime (accesso veloce ed economico), (7) l'effetto *made in* (la provenienza di un prodotto da una certa area geografica crea un valore aggiunto nella mente del consumatore, il quale aumenta il vantaggio competitivo dell'impresa) sono variabili di interesse nella scelta. Non sottovalutabili sono (8) il grado di apertura internazionale e (9) i costi del commercio internazionale. Le barriere commerciali influenzano in modo opposto la decisione localizzativa dell'investimento diretto estero a seconda che esso sia di tipo orizzontale o verticale: nel primo caso, un aumento dei costi commerciale favorirebbe l'ideo a scapito delle esportazioni; nel secondo caso, un incremento dei costi di trasporto e delle barriere tariffarie all'esportazione sfavorirebbero l'idev, visto che aumenterebbero i costi da sostenere per trasferire un bene intermedio da un Paese all'altro (Barba Navaretti, Venebles, 2006, Baronchelli, 2008).

Un altro aspetto che guida gli investitori nella scelta della localizzazione più adatta per essere meta di un investimento diretto estero è l'analisi delle (10) misure fiscali adottate dal Paese estero. Sui differenziali fiscali sono stati condotti diversi studi che hanno portato a differenti teorie: Brainard (1997) individua una relazione piuttosto trascurabile tra ide e tasse; mentre Hines (1999) individua un'elasticità del -0,6 degli investimenti diretti esteri rispetto alle imposizioni fiscali; Devereux e Griffith (1998) concludono che le imposte sono delle determinanti cruciali per la scelta del Paese ma non per la decisione di compiere un ide o meno (Barba Navaretti, Venebles, 2006, Baronchelli, 2008).

Tra le determinanti localizzative rientra anche (11) il costo di produzione e, in particolare, del fattore produttivo lavoro. Un'elevata offerta di lavoro comporta un potere contrattuale più forte

per l'impresa e questo rappresenta una caratteristica attrattiva del territorio. La manodopera viene confrontata anche in termini di costo e di produttività per valutarne il *match* con quanto richiesto dall'azienda: se la filiale estera svolge attività di tipo *labour intensive* queste due variabili sono cruciali. Se, invece, l'attività delocalizzata è di tipo *capital intensive*, verranno condotte ricerche sulle competenze possedute dai lavoratori locali per verificarne la compatibilità con l'uso di strumenti e macchinari altamente tecnologici che necessitano di una manodopera competente (Baronchelli, 2008).

Anche (12) la qualità della vita, quindi la presenza di centri ricreativi, servizi e patrimoni culturali e (13) la qualità delle istituzioni, vale a dire costi contenuti del fare impresa, una forte protezione legale, servizi pubblici efficienti sono fattori che guidano l'investitore nella scelta del Paese (Bentivogli, Cherubini, Iuzzolino, 2015).

2.1 L'attrattività italiana per il capitale straniero

2.2 Doing Business: criticità e potenzialità italiane

Dalla letteratura del capitolo precedente (Barba Navaretti, Venebles, 2006, Baronchelli, 2008, Bentivogli, Cherubini, Iuzzolino, 2015) è emerso che i fattori che determinano quanto un Paese sia attrattivo, come destinazione per gli investimenti diretti esteri, siano principalmente: costi e barriere commerciali, differenziali fiscali e politiche usate per attrarre ide, costi di produzione e dotazione dei fattori produttivi, stabilità politica, dimensioni del mercato, qualità delle istituzioni. Inoltre, sulla base degli obiettivi che un'impresa si prefigge di raggiungere effettuando idee o idev (*resource, market, efficiency e knowledge seeking*) le determinanti localizzative godono di pesi relativi differenti.

Valutando il potenziale dell'Italia, Paese oggetto di analisi, sulla base dell'indicatore UNCTAD² "attrattività potenziale" che considera alcune delle variabili sopracitate, quali: accesso all'energia elettrica, infrastrutture e telecomunicazioni, dotazioni di fattori, caratteristiche del mercato, presenza di specifiche risorse, il Paese dovrebbe classificarsi in cima alle graduatorie internazionali insieme alle altre potenze europee che sono paragonabili all'Italia in termini di popolazione e PIL pro-capite. Ciò non avviene per via delle peculiarità del Paese relative alle istituzioni che orientano le scelte localizzative delle inn, come sottolineato alla fine del Cap.1. Le istituzioni, difatti, rivestono un ruolo fondamentale nell'allocazione efficiente delle risorse, permettendo in questo modo la crescita economica della nazione. In questa prospettiva le qualità delle istituzioni legali, finanziarie, burocratiche e giudiziarie vengono considerate alla stregua di veri e propri input della produzione (Borin, Cristadoro, Mattevi, 2014).

Numerosi indicatori socio-economici dimostrano che questa tendenza negativa degli ide rispetto alle altre potenze si esacerba a causa, anche, delle disparità interregionali tra PIL pro-capite e tra tassi di disoccupazione³ (Campisi, Sottilotta, 2016) che fungono da deterrente agli occhi dell'investitore.

² United Nations Conference on Trade And Development: <http://unctad.org/en/Pages/Home.aspx>

³ La differenza tra le regioni per quanto riguarda i tassi di disoccupazione verrà evidenziata al paragrafo 2.3. Per ciò che concerne la differenza di PIL pro-capite emerge la discrepanza interregionale di valori dal Report del 20 dicembre 2017, stilato dall'ISTAT. Il documento di riferisce all'anno 2016 e i dati sono espressi in migliaia di euro al prezzo corrente: Nord-Ovest 34,2, Nord-Est 33,3, Centro-Nord 32,7, Centro 29,9, Mezzogiorno 18,2. Fonte: https://www.istat.it/it/files/2017/12/Conti-regionali_2016.pdf

Prendendo in esame altri indicatori che misurano l'attrattività di un Paese e che includono anche la qualità delle istituzioni, l'Italia viene superata nella classifica internazionale dai Paesi maggiormente sviluppati mondialmente a conferma della tesi che siano più attrattivi.

Considerando il Doing Business del 2018 (World Bank, 2018) l'Italia si posiziona 46esima su 190 economie prese come campione, a seguito della Francia (31esima), della Spagna (28esima), della Germania (20esima) e del Regno Unito (7imo). L'indice valuta i seguenti indicatori: l'avvio di un'impresa, il permesso di costruzione dell'immobile adibito all'attività produttiva, l'accesso alla rete elettrica, la registrazione della proprietà, la capacità di ottenere un credito, la protezione di cui godono gli investitori di minoranza, il pagamento delle tasse, le transazioni transfrontaliere, i contenziosi contrattuali, le procedure legate al fallimento dell'impresa e, infine, la regolamentazione del mercato del lavoro (Borin, Cristadoro, Mattevi, 2014, World Bank, 2018).

Tutti questi elementi vengono stimati in relazione ad una SRL di proprietà domestica, con un capitale sociale pari a dieci volte tanto il PIL pro-capite, che apre un'attività commerciale o industriale, con un numero di dipendenti nazionali compreso tra dieci e cinquanta. La specificità del caso preso in esame solleva il dubbio che esso possa essere poco rilevante per una impresa multinazionale che si trova a dover valutare dove insediare il proprio investimento diretto estero; questa questione viene risolta con l'ausilio di un altro indicatore, costruito sempre dalla Banca mondiale come il Doing Business, che trova una correlazione positiva tra l'efficienza della regolamentazione per l'apertura di una nuova impresa domestica presa in esame e di una affiliata di una multinazionale, quindi il DB è rilevante ai fini della decisione della localizzazione di una filiale estera. In ogni indice del DB viene distinta una componente di costo monetario sostenuto durante il perfezionamento di una fase della vita di un'impresa e una correlata alle tempistiche e al numero di pratiche necessarie al suo completamento (Borin, Cristadoro, Mattevi, 2014).

Analizzando la posizione italiana si possono notare le sue potenzialità e le sue criticità. Essa si classifica 1a (Fig.1), sul totale dei Paesi inclusi nel campione, per quanto riguarda le transazioni transfrontaliere. L'indicatore misura i costi e le tempistiche associati ai processi logistici dell'importazione ed esportazione di beni, pertanto i costi del commercio internazionale. Vengono considerati, quindi, i costi e i tempi per l'ottenimento e la verifica della conformità della documentazione da tenere a bordo durante il trasporto di merci o richiesta del Paese di destinazione (*documentary compliance*); di verifica delle conformità transfrontaliere per quanto riguarda lo sdoganamento e le ispezioni (*border compliance*); i costi di carico o scarico della spedizione presso il magazzino ed altri tipi di costo relativi al trasporto domestico (*domestic*

transport). Il tempo necessario per completare queste formalità viene misurato in ore, i costi monetari associati alle procedure in dollari. In particolare, le ore associate al *border compliance* di esportazione e importazione sono nulle; quelle necessarie al *documentary compliance* di import ed export sono pari a un'ora; il costo di queste quattro è nullo⁴ (World Bank, 2018).

Un aspetto critico italiano che emerge dal Doing Business riguarda, invece, le tasse: l'Italia si classifica (Fig.1) 112esima sulle 190 economie nell'ambito della fiscalità, di cui il DB registra le tasse e i contributi obbligatori che un'impresa di medie dimensioni deve pagare in un anno⁵. Le informazioni sono compilate sulla base della frequenza dei pagamenti, del tempo richiesto per adempiere gli obblighi fiscali, del costo della *total tax rate* della società e del *postfiling index* che ingloba nuove questioni trattate dal DB: tra cui l'intervallo di tempo per ricevere il rimborso IVA e di verifica della correttezza del calcolo delle imposte sul reddito societario (la bontà dell'indice si misura su una scala da 0 a 100). Il numero di pagamenti annui italiani è pari a 14 rispetto alla media⁶ di 10,9; il tempo per adempiere i maggiori obblighi fiscali è di 238 ore contro la media di 160,7; il postfiling index vale 52,39 rispetto alla media di 83,45; infine, il costo del total tax rate, vale a dire la somma di tutte le imposte e contributi sociali espressa in percentuale sui redditi, è del 48,0% rispetto al 40,1%. Negli ultimi anni l'Italia ha preso numerosi provvedimenti per cercare di migliorare la sua performance fiscale: dal 2009, il peso fiscale sorretto dalle aziende è diminuito con la riduzione dell'aliquota IRES, l'imposta sul reddito societario, dal 33% al 27,5%⁷, e IRAP, l'imposta regionale sull'attività produttiva, dal 4,25% al 3,9%⁸. Inoltre, il sistema elettronico per la preparazione e il pagamento delle imposte sul lavoro è stato migliorato e, nel 2018, l'Italia ha agevolato il pagamento delle tasse ulteriormente, esentando temporaneamente i datori di lavoro dai contributi sociali in determinati casi previsti dalla legge⁹ (World Bank, 2018).

⁴ I dati si riferiscono ai questionari completati a giugno 2017.

⁵ I dati si riferiscono all'anno 2016 e sono stati acquisiti nel mese di giugno del 2017.

⁶ La media si riferisce ai Paesi ad alto reddito appartenenti all'OECD.

⁷ Nel 2018 l'IRES è scesa al 24% con la Legge di Bilancio 2017 (<https://www.guidafisco.it/aliquota-ires-calcolo-imposta-reddito-societa-f24-codice-tributo-1820>) ma i dati del paragrafo 2.2 sono stati acquisiti nel 2017 per redigere il documento Doing Business 2018.

L'ammontare dell'IRES al 33% prima della riforma è un'informazione tratta da: http://www.ilsole24ore.com/pdf2010/SoleOnLine5/Oggetti_Correlati/Documenti/Norme%20e%20Tributi/2011/02/Comunicato-IRES-IRAP-1-feb-2011.pdf

⁸ L'ammontare dell'IRAP al 4,25% prima della riforma è un'informazione tratta da: https://www1.agenziaentrate.gov.it/ufficiostudi/pdf/seminari/finanziaria2008_irap_Bartoli.pdf

⁹ Le condizioni richieste per l'esenzione sono sancite dalla Legge 27 dicembre 2017, n. 205 (commi 1-200) <http://www.gazzettaufficiale.it/eli/id/2017/12/29/17G00222/sg>

Considerando altri indicatori, l'Italia mostra una posizione abbastanza critica rispetto alle altre economie nell'accesso al credito: l'indice misura l'efficacia dei sistemi di informazione sul credito, delle leggi sulle garanzie e delle norme sui fallimenti per agevolare i prestiti. Il Paese si classifica (Fig.1) 105esimo, a differenza della Spagna, 68esima, e della Germania, 42esima (World Bank, 2018).

L'Italia sale alla posizione 24esima per quanto riguarda l'indice delle procedure adoperate in caso di insolvenza di un'impresa, ma nonostante ciò, è sempre a seguito della Germania, 4a e della Spagna, 16esima. Questo indice riflette i costi, i tempi, gli esiti legati alle procedure di insolvenza quindi, per esempio, i tassi di recupero per i creditori (64,6 in Italia contro il 71,2 di media e 93,1 come migliore performance della Norvegia), il tempo per riscuotere il proprio credito (quasi 2 anni contro gli 0,4 anni irlandesi) (World Bank, 2018).

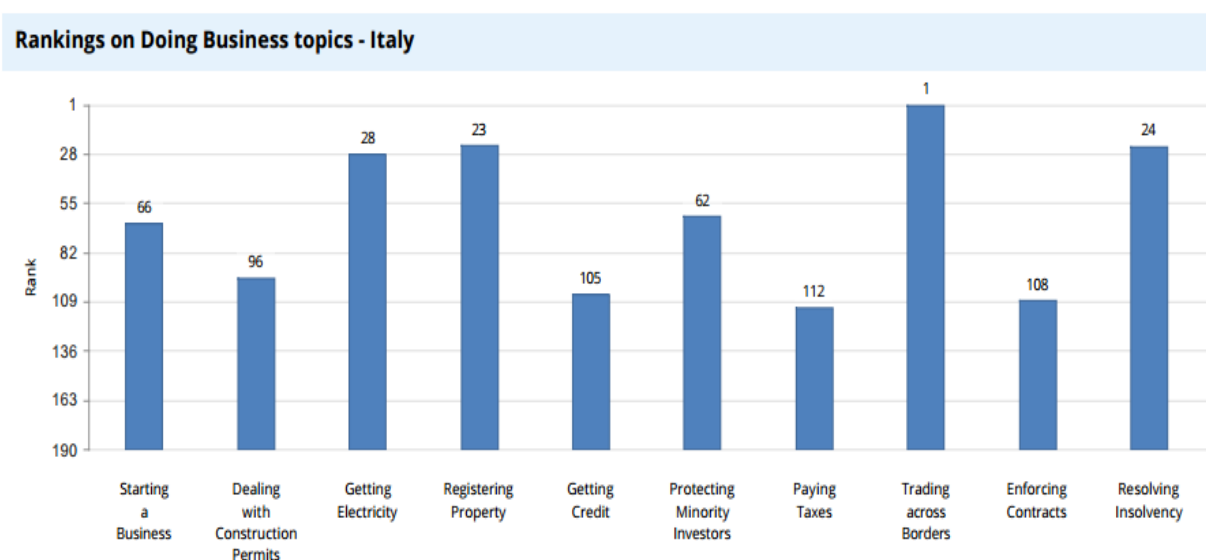


Fig. 1 Posizioni rivestite dall'Italia nei diversi indici del DB (World Bank, 2018)¹⁰

2.3 Global Attractiveness Index: un nuovo indice, una nuova posizione per il Paese

Per scavare più a fondo nell'attrattività italiana, per ciò che concerne gli investimenti diretti esteri, è utile analizzare il suo posizionamento anche in un nuovo indice, capace di stilare non solo una graduatoria dei Paesi, ma di cogliere anche la dinamicità dell'ambiente in cui operano e la sostenibilità nel tempo del loro posto nella classifica: il Global Attractiveness Index (GAI). L'indice è realizzato da The European House – Ambrosetti in collaborazione con ABB, Toyota Material Handling Europe e Unilever (The European House - Ambrosetti S.p.A., 2017).

¹⁰ WORLD BANK. 2018. Doing Business 2018: Economy profile 2018, Italy.

Il GAI si suddivide in un indice di posizionamento IP, uno di dinamicità ID ed uno di sostenibilità IS. Il primo tiene in considerazione¹¹ (1) il grado di apertura di un Paese, quindi l'afflusso di ide in entrata e in uscita, il numero di studenti universitari stranieri, la percentuale di immigrati sul totale della popolazione; (2) l'innovazione, pertanto il numero di occupati nel settore ad alta tecnologia, la percentuale della popolazione che gode dell'accesso alla rete Internet, l'ICT Development Index; (3) l'efficienza, cioè il tasso di disoccupazione, il Logistics Performance Index, la Total Tax Rate, la Rule of Law Index, la produttività complessiva dei fattori; infine (4) la dotazione, quindi il PIL sul totale mondiale, il peso degli investimenti fissi lordi, il prodotto nazionale pro-capite. L>ID stima la variazione negli anni dell'IP, mentre, al contrario, l'IS la sostenibilità nel tempo del Paese, valutandone la vulnerabilità e la resilienza. La prima misura l'aspettativa di vita alla nascita, il numero medio di anni scolastici per persona; la seconda il debito su PIL, il tasso di inflazione, il numero di suicidi annui (The European House - Ambrosetti S.p.A., 2017).

L'Italia nel 2017 si è posizionata, (Fig.2) per grado di attrattività di ide, 16esima su 144 Paesi, di seguito alle altre potenze europee, quali il Regno Unito (8ava), la Francia (7ima), la Germania (2a), in coerenza con quanto emerge dai dati italiani relativi ai flussi di ide in entrata e in uscita e allo stock di ide su PIL degli ultimi anni (Mariotti, Mutinelli, 2017) che risultano inferiori rispetto ad esse. Dal 2013 al 2017 il ranking dell'Italia è fluttuato tra la 17ima e la 16esima posizione, l'IS è rimasto essenzialmente lo stesso, dimostrando una sostenibilità media, mentre l>ID è lievemente progredito dal 2015, ma nonostante ciò la dinamicità rimane medio-bassa¹² (il Sole24ore, 2017).

Il rapporto del 2017 evidenzia le criticità e le potenzialità italiane. Tra i punti di forza dell'Italia si riscontra l'elevato rapporto PIL sul totale mondiale, il grande numero di occupati nel settore high-tech e di pubblicazioni scientifiche, il peso relativo delle esportazioni e delle importazioni mondiale (The European House - Ambrosetti S.p.A., 2017).

L'attributo efficienza dell'IP, invece, intesa come *“l'efficiente e l'efficace funzionamento del mercato dei capitali, del lavoro, dei servizi e del sistema istituzionale”* (il Sole24ore, 2017)¹³ risulta essere un punto di debolezza. L'Italia si classifica, infatti, 111esima per quanto riguarda

¹¹ Si veda la Fig.2 per avere un elenco completo di tutti i fattori presi in esame nell'indice di posizionamento.

¹² Fonte: <http://www.ilsole24ore.com/art/notizie/2017-09-01/lavoro-e-produttivita-zavorre-l-attrattivita-italiana-212748.shtml?uuid=AEYmv8LC>

¹³ Fonte: <http://www.ilsole24ore.com/art/notizie/2017-09-01/lavoro-e-produttivita-zavorre-l-attrattivita-italiana-212748.shtml?uuid=AEYmv8LC>

il tasso di disoccupazione¹⁴ e 58esima per la produttività totale dei fattori, critica è anche la 116esima posizione rivestita in virtù della percentuale degli investimenti lordi su PIL. Con lo scopo di incrementare l'attrattiva italiana per gli investimenti diretti esteri, il documento sottolinea alcuni aspetti da migliorare, che verranno trattati al Par.3.4.



Fig.2 Tableau de Bord Italia 2017. The European House – Ambrosetti, 2017

2.4 Le criticità istituzionali

Un altro aspetto critico per l'attrattiva del Paese come sede degli investimenti diretti esteri riguarda le politiche di attrazione attuate dal Governo italiano finora, caratterizzate da frammentazione, e dall'incertezza politica. La prima caratteristica si riferisce al ruolo e alla struttura delle agenzie centrali e regionali per la promozione degli investimenti esteri; la seconda riguarda l'instabilità politica intesa come il collasso ricorrente del Governo e i

¹⁴ Secondo i dati Istat aggiornati nel 2018 vi è una leggera ripresa dal primo trimestre 2017 al primo trimestre 2018: Il tasso di disoccupazione al Nord scende dal 7,6% al 7,1%, al centro dal 10,8% al 10,2%, al sud dal 21% al 20,2%, l'Italia complessivamente dal 12,1% all'11,6%. Si può notare, però, il divario tra Nord e Sud. Fonte: http://dati.istat.it/Index.aspx?DataSetCode=DCCV_TAXDISOCCUI#

conseguenti numerosi cambi. La qualità del clima degli investimenti e, quindi, una politica rivolta agli ide coerente, è infatti influenzata dalle caratteristiche delle istituzioni, da una efficiente burocrazia, da leggi e regolamentazioni chiare. Visto il ruolo così cruciale delle istituzioni nell'attrarre ide, il Governo deve assicurarsi che siano produttive, perché la percezione di procedure eccessive e di un'amministrazione incompetente in un determinato Paese, da parte dell'impresa multinazionale che decide di delocalizzarsi, la scoraggerà nell'effettuare un investimento (Campisi, Sottilotta, 2016).

Nonostante le numerose riforme in Italia, attuate e in fase di realizzo, riguardanti il mercato del lavoro e i sistemi fiscali e giudiziari, il Paese si mostra in ritardo rispetto alle altre economie europee avanzate: infatti, sebbene essa goda dello status di democrazia sviluppata, si classifica sempre in posizioni molte basse negli indicatori di governance mondiale, a causa della corruzione, dell'instabilità politica del Governo, della scarsa fiducia nei politici, della bassa trasparenza delle politiche (Campisi, Sottilotta, 2016).

I numerosi ostacoli burocratici e fiscali che sfavoriscono l'afflusso degli investimenti diretti esteri in Italia, rappresentando una criticità per il Paese, sono emersi in modo evidente con l'analisi del DB: a tal proposito si sottolineano il costo sostenuto per avviare un'impresa, pari al 13,7% del PIL pro-capite (contro lo 0,7% francese e il 1,9% tedesco) o i giorni di attesa per allacciarsi alla rete elettrica, 82 (rispetto ai 71 francesi e ai 28 tedeschi)¹⁵ (World Bank, 2018). In sintesi, l'Italia si trova ad essere destinataria di meno investimenti diretti esteri rispetto alle altre economie europee avanzate per determinati motivi emersi nei paragrafi precedenti. Dall'analisi di indici che inglobano caratteristiche istituzionali, quali il Doing Business e il Global Attractiveness Index, emergono numerose problematiche a cui l'Italia deve far fronte: aspetti fiscali, istituzionali, burocratici, discrepanze tra il Settentrione e il Meridione che scoraggiano l'afflusso di investimenti diretti esteri.

Inoltre, a queste criticità, si somma un aspetto genetico del Paese: nello specializzarsi hanno dominato comparti, come quello del Made in Italy, in cui le opportunità per gli investimenti diretti esteri sono minori. Da sommarsi a ciò vi è il fatto che le PMI, le quali costituiscono la maggior parte dell'assetto imprenditoriale italiano, essendo prevalentemente imprese a base

¹⁵ I dati sono aggiornati in base ai documenti: (1) World Bank. 2018. Doing Business 2018: Economy profile 2018, Italy. (2) World Bank. 2018. Doing Business 2018: Economy profile 2018, France. (3) World Bank. 2018. Doing Business 2018: Economy profile 2018, Germany. A differenza del lavoro di J. M. Campisi, C. E. Sottilotta, 2016. Unfriendly or Unwanted? Reflections on FDI Attraction Policies in Italy. Rivista Italiana di Politiche Pubbliche n. 2/2016.

familiare, sfuggono all'attenzione degli investitori esteri vista l'inefficace allocazione della proprietà e del controllo (Mariotti, Mutinelli, 2010).

In questa sede, al Par.3.4, vengono suggerite delle manovre che permetterebbero di incrementare l'attrattività e, quindi, la competitività del Paese mettendo in luce anche i suoi punti di forza agli occhi degli investitori esteri.

3.1 Il posizionamento internazionale dell'Italia

3.2 Un confronto con le performance delle economie avanzate

Come è emerso dal Cap.2, l'Italia risulta essere meno attrattiva rispetto alle altre economie avanzate europee. La bassa attrattività del Paese viene confermata dai numeri della Tab.1, considerando il rapporto tra stock di investimenti diretti esteri su PIL, negli anni dal 1990 al 2016, dei Paesi più rilevanti per l'Europa, dal lato entrata. Dal lato uscita, l'Italia effettua meno ide degli altri Pasi, di conseguenza oltre ad essere un Paese meno attrattivo, è anche un Paese meno propenso ad investire all'estero: per tutto il trentennio, infatti, persiste il minor rapporto stock di ide su PIL. Nel 2016 L'Italia registra, dal lato uscita, come si evince dalla Tab.1, un 24,9% rispetto al 51,1% francese, 54,9% inglese, 39,4% tedesco e 41,9% spagnolo. In entrata la situazione è analoga: 18,7% stock di ide su PIL per l'Italia, contro il 28,3% per la Francia, 22,2% per la Germania, 45,5% per il Regno Unito, 45,2% per la Spagna (Mariotti, Mutinelli, 2017).

	Francia	Germania	Italia	Regno Unito	Spagna	UE-28	Europa	Mondo
<i>Stock di IDE in uscita / Pil (valori percentuali)</i>								
1990	9,4	19,4	5,1	19,4	2,9	13,1	13,4	10,0
1995	23,2	19,5	9,1	23,1	5,7	17,6	18,4	12,8
2000	26,7	24,7	14,8	57,4	21,6	31,5	32,9	21,8
2005	28,7	27,7	13,2	49,4	26,3	35,1	36,9	25,1
2006	35,4	32,8	16,1	54,5	34,5	41,4	43,8	29,0
2007	37,9	36,2	18,9	60,3	39,3	44,6	46,9	31,9
2008	31,8	31,6	18,4	56,3	36,0	41,6	43,8	25,0
2009	41,5	38,6	22,3	69,1	41,6	51,6	54,7	31,6
2010	44,2	39,9	23,1	69,4	45,5	53,8	57,6	31,6
2011	43,6	38,1	22,9	66,2	44,1	51,3	54,8	29,1
2012	47,4	44,3	25,5	63,8	47,6	53,6	57,8	30,5
2013	47,2	40,1	25,2	66,0	41,4	53,0	56,8	32,3
2014	45,5	35,6	22,8	56,0	38,2	48,5	51,9	31,3
2015	51,8	40,9	25,6	54,4	41,1	55,6	59,7	33,4
2016	51,1	39,4	24,9	54,9	41,9	55,5	59,8	34,6
<i>Stock di IDE in entrata / Pil (valori percentuali)</i>								
1990	8,2	14,2	5,1	18,7	12,3	11,5	11,5	9,6
1995	14,5	12,0	5,6	15,1	17,3	13,1	13,2	11,1
2000	13,4	24,1	10,7	26,9	26,2	24,6	24,6	21,4
2005	17,2	22,3	12,8	31,4	33,2	30,3	30,5	23,8
2006	21,2	26,6	16,1	38,7	36,5	36,0	36,5	27,1
2007	23,4	27,6	17,1	36,7	39,5	40,2	41,2	30,6
2008	19,2	20,9	13,7	31,7	35,8	34,6	35,7	23,9
2009	24,0	28,1	16,6	43,4	42,1	43,7	45,1	30,0
2010	23,8	27,9	15,4	44,0	43,8	43,3	45,3	30,4
2011	24,4	26,5	15,6	44,4	42,2	41,8	43,7	28,3
2012	25,4	30,4	18,1	54,4	48,2	45,8	48,1	30,2
2013	27,1	25,8	17,1	55,6	47,0	45,4	47,6	31,7
2014	24,6	21,9	16,4	54,2	44,0	42,3	44,5	31,5
2015	28,5	23,4	18,5	49,2	46,7	47,8	50,5	33,5
2016	28,3	22,2	18,7	45,5	45,2	46,7	49,3	35,0

Tab.1 Stock di ide in entrata e in uscita su PIL. Fonte: Mariotti S., Mutinelli M., 2017. Italia multinazionale 2017. Le partecipazioni italiane all'estero e estere in Italia

Come si ricava dalla Tab.2 e dalla Tab.3, i flussi di investimenti diretti esteri in uscita e in entrata scarseggiano fino al 2005 in Italia e nelle altre economie avanzate europee, a causa di numerosi eventi sfavorevoli, quali: lo scoppio della bolla speculativa di Internet, l'attentato alle Torri Gemelle dell'11 settembre, il crollo del mercato finanziario nel 2001. A partire dall'anno susseguente, fino al 2007, gli ide subiscono un ripresa che sfocia in un'altra caduta tra il 2007 e il 2009, dovuta alla crisi finanziaria del 2008; si assiste ad un rinsavimento degli investimenti tra il 2010 e il 2011 che crolla l'anno seguente con l'avvento della crisi dei debiti sovrani. Dal 2013, finalmente, si manifesta un aumento dei flussi (Mariotti, Mutinelli, 2017).

L'incidenza percentuale sul totale dei flussi mondiali in uscita (Tab.2) dell'Italia rispetto agli altri Paesi avanzati è nettamente inferiore: la media italiana nel trentennio è, infatti pari a 3,52 miliardi di dollari, contro quella francese di 5,97 o quella tedesca di 6,61.

	Francia	Germania	Italia	Regno Unito	Spagna	UE-28	Europa	Mondo
<i>Valori (miliardi USD)</i>								
1990	38	24	8	18	3	132	141	244
1995	16	39	6	44	5	158	173	357
2000	162	57	7	233	58	792	846	1.165
2005	68	75	39	89	42	568	650	841
2006	77	117	44	81	104	661	763	1.360
2007	111	169	96	336	137	1.216	1.288	2.177
2008	103	72	67	198	75	753	814	1.717
2009	101	69	21	29	13	347	395	1.102
2010	48	125	33	48	38	457	564	1.386
2011	51	78	54	96	41	493	560	1.576
2012	35	62	8	21	-4	407	467	1.388
2013	20	42	25	40	13	340	387	1.399
2014	50	100	26	-148	36	204	221	1.253
2015	44	93	20	-82	44	536	666	1.594
2016	67	35	23	-13	42	470	515	1.452
<i>Incidenze percentuali</i>								
1990	15,7	9,9	3,1	7,4	1,1	54,2	57,8	100
1995	4,4	10,9	1,6	12,2	1,3	44,2	48,4	100
2000	13,9	4,9	0,6	20,0	5,0	67,9	72,6	100
2005	8,1	8,9	4,7	10,5	5,0	67,6	77,3	100
2006	5,6	8,6	3,2	6,0	7,7	48,6	56,1	100
2007	5,1	7,8	4,4	15,4	6,3	55,9	59,2	100
2008	6,0	4,2	3,9	11,5	4,4	43,8	47,4	100
2009	9,2	6,2	1,9	2,6	1,2	31,5	35,9	100
2010	3,5	9,1	2,4	3,5	2,7	33,0	40,7	100
2011	3,3	4,9	3,4	6,1	2,6	31,3	35,6	100
2012	2,6	4,5	0,6	1,5	-0,3	29,3	33,6	100
2013	1,5	3,0	1,8	2,9	0,9	24,3	27,6	100
2014	4,0	7,9	2,1	-11,8	2,9	16,3	17,7	100
2015	2,8	5,9	1,3	-5,2	2,8	33,6	41,8	100
2016	3,9	2,4	1,6	-0,9	2,9	32,4	35,4	100

Tab.2 Flussi di ide in uscita. Fonte: Mariotti S., Mutinelli M., 2017. Italia multinazionale 2017. Le partecipazioni italiane all'estero e estere in Italia

Questa discrepanza tra i flussi delle altre economie avanzate e l'Italia non può essere spiegata dall'avanzamento della tesi che il tessuto industriale italiano, essendo ricco di distretti

industriali¹⁶ e PMI, intraprenda altre vie di internazionalizzazione differenti dagli ide, come accordi produttivi o commerciali, visto che anche le altre imprese estere adottano queste modalità (Mariotti, Mutinelli, 2017).

Inoltre, in un contesto competitivo come quello odierno la delocalizzazione dell'attività produttiva è indispensabile per affermarsi a livello internazionale, conservare e incrementare la propria competitività. Proprio per questo motivo all'interno di molti distretti industriali ci sono dei fattori genetici che possono indurre un atteggiamento internazionale e innovativo delle PMI, come la presenza di filiali di imprese multinazionali a base estera nel distretto, un'intensa attività di esportazione che ha contribuito ad aumentare la conoscenza dei mercati esteri e un accumulo di stock di ide (Mariotti, 2005).

Per quanto riguarda i flussi di investimenti diretti esteri in entrata, l'Italia dal 2013 subisce un rilancio significativo dopo il sostanziale annullamento dei suoi flussi l'anno antecedente. Inoltre, i numeri si stabilizzano dal 2013 al 2016 (come si nota dalla Tab.3). Nonostante la ripresa dei flussi italiani in uscita e in entrata, la scarsa attrattività è dimostrata non solo dalle differenze abissali tra stock di ide su PIL e flussi di ide, ma anche dal numero di progetti greenfield¹⁷ e in espansione destinati ad essere intrapresi in Italia. Nel 2016, infatti si registrano 181 progetti che, seppure sono un record rispetto ai 135 del 2015, devono far fronte ai 1.175 inglesi, 558 francesi, 568 tedeschi e 544 spagnoli. Tra il 2003 e il 2016 i progetti totali in entrata in Italia sono 2.184, contro i 9.016 in Germania, 12.577 nel Regno Unito, 5.241 in Spagna e 6.506 in Francia. Inoltre, l'Italia mostra una scarsa propensione ad essere un Paese di destinazione di investimenti diretti esteri nel settore dei servizi avanzati come quello delle ICT, le tecnologie delle informazioni e della comunicazione, dei software. Un punto di forza per l'Italia nell'attrattività di investimenti diretti esteri rimane il settore dello spettacolo e quello turistico, il che sottolineerebbe ancora una volta le reali possibilità italiane di far leva sul suo copioso patrimonio artistico e culturale; anche il settore energetico risulta abbastanza attrattivo negli ultimi anni, soprattutto il ramo delle energie rinnovabili e delle fonti alternative di energia (Mariotti, Mutinelli, 2017).

¹⁶ Si contano 141 distretti industriali nel 2011 che costituiscono circa un quarto del sistema produttivo italiano. Fonte: <https://www.istat.it/it/archivio/150320>, l'anno di riferimento è il 2011, la pubblicazione del report è del 24 febbraio 2015.

¹⁷ L'ide greenfield è una tipologia di investimento che implica la costruzione di una nuova impresa usufruendo delle risorse della impresa multinazionale che compie l'investimento, la quale adopererà i macchinari e gli impianti importati dal Paese d'origine o acquistati nel Paese di destinazione. Il greenfield si contrappone al brownfield in cui l'imm investitrice gestisce un'unità produttiva all'estero acquisendo una struttura già esistente ma importa i suoi macchinari e impianti (Baronchelli, 2008).

	Francia	Germania	Italia	Regno Unito	Spagna	UE-28	Europa	Mondo
<i>Valori (miliardi USD)</i>								
1990	17	3	6	30	11	96	103	205
1995	24	12	5	20	8	131	136	342
2000	27	198	13	115	40	680	709	1.360
2005	33	47	23	183	25	472	477	959
2006	25	56	43	147	31	546	605	1.411
2007	63	80	44	177	64	824	874	1.909
2008	38	8	-11	92	77	306	336	1.499
2009	31	24	20	90	10	391	439	1.190
2010	14	66	9	58	40	363	409	1.384
2011	32	68	34	42	28	435	485	1.591
2012	16	28	0	55	26	492	541	1.593
2013	34	16	24	52	37	337	340	1.443
2014	3	4	23	45	26	257	272	1.324
2015	47	33	19	33	12	484	566	1.774
2016	28	10	29	254	19	566	533	1.746
<i>Incidenze percentuali</i>								
1990	8,1	1,4	3,1	14,9	5,3	46,6	50,1	100
1995	6,9	3,5	1,4	5,8	2,3	38,3	39,7	100
2000	2,0	14,6	1,0	8,5	2,9	50,0	52,1	100
2005	3,5	5,0	2,4	19,1	2,6	49,2	49,7	100
2006	1,8	3,9	3,0	10,4	2,2	38,7	42,8	100
2007	3,3	4,2	2,3	9,3	3,4	43,2	45,8	100
2008	2,5	0,5	-0,7	6,1	5,1	20,4	22,4	100
2009	2,6	2,0	1,7	7,5	0,9	32,8	36,9	100
2010	1,0	4,7	0,7	4,2	2,9	26,2	29,6	100
2011	2,0	4,2	2,2	2,7	1,8	27,3	30,5	100
2012	1,0	1,8	0,0	3,5	1,6	30,9	34,0	100
2013	2,4	1,1	1,7	3,6	2,6	23,3	23,6	100
2014	0,2	0,3	1,8	3,4	1,9	19,4	20,6	100
2015	2,6	1,9	1,1	1,9	0,7	27,3	31,9	100
2016	1,6	0,5	1,7	14,5	1,1	32,4	30,5	100

Tab.3 Flussi di ide in entrata. Fonte: Mariotti S., Mutinelli M., 2017. Italia multinazionale 2017. Le partecipazioni italiane all'estero e estere in Italia

3.3 Ide in entrata e in uscita

Analizzando più a fondo le partecipazioni italiane all'estero e quelle estere in Italia emerge la debolezza del Paese dal lato entrata rispetto al lato uscita di investimenti diretti esteri (nonostante sia anche questo inferiore alle altre potenze europee come dimostrato nel Par.3.2). Come si evince dalla Tab.4, le imprese estere partecipate da imprese multinazionali a base italiana sono 35.684 contro le 12.743 imprese italiane partecipate da aziende straniere e i soggetti investitori italiani sono 13.907 contro i 6.704 stranieri. Dal punto di vista dei dipendenti spicca nuovamente la predominanza degli ide in uscita piuttosto che di quelli in entrata, con una differenza di oltre 400.000 impiegati ma, nonostante ciò, considerando il valore del fatturato emerge un maggior importo dal lato entrata (Mariotti, Mutinelli, 2017).

	Partecipazioni italiane all'estero (a)		Partecipazioni estere in Italia (b)	
	Valore	%	Valore	%
<i>Totale</i>				
Imprese investitrici (N.)	13.907	100,0	6.704	100,0
Imprese partecipate (N.)	35.684	100,0	12.743	100,0
– Dipendenti (N.)	1.659.983	100,0	1.210.239	100,0
– Fatturato (milioni di euro)	520.879	100,0	573.140	100,0

Tab.4 Partecipazioni estere in Italia, e italiane all'estero il 31 dicembre 2015. Fonte: Mariotti S., Mutinelli M., 2017. Italia multinazionale 2017. Le partecipazioni italiane all'estero e estere in Italia.

Per quanto riguarda i settori più attrattivi all'estero per le multinazionali italiane, come si deduce dalla Tab.5, sono quelli del commercio all'ingrosso e al dettaglio con 14.443 imprese partecipate (vale a dire più del 40% del totale) e dell'industria manifatturiera con 8.242 (23% dell'ammontare complessivo di imm), seguiti da quello delle costruzioni, del trasporto e della logistica, dell'energia elettrica, gas, acqua, rifiuti. Anche dal lato entrata sono questi i comparti maggiormente attrattivi: commercio all'ingrosso e al dettaglio e industria manifatturiera che, insieme, costituiscono quasi il 55% della quota totale di imprese che detengono partecipazioni in Italia (Mariotti, Mutinelli, 2017).

	Partecipazioni italiane all'estero (a)		Partecipazioni estere in Italia (b)	
	Imprese partecipate	Dipendenti	Imprese partecipate	Dipendenti
<i>Totale</i>				
Agricoltura, silvicoltura e pesca	387	9.045	104	2.477
Industria estrattiva	391	54.106	45	1.831
Industria manifatturiera	8.242	919.827	3.050	506.561
Energia elettrica, gas, acqua e rifiuti	1.395	56.420	1.069	13.466
Costruzioni	2.419	63.926	357	11.323
Commercio all'ingrosso e al dettaglio	14.443	272.510	3.929	274.935
Trasporti e logistica	2.089	46.242	590	63.696
Servizi di alloggio e ristorazione	581	31.304	205	49.539
Servizi ICT e di comunicazione	1.693	86.663	834	149.743
Altri servizi alle imprese	3.546	104.036	2.065	112.878
Istruzione, sanità, altri servizi	498	15.904	495	23.790
Totale	35.684	1.659.983	12.743	1.210.239

Tab.5 Partecipazioni estere in Italia, e italiane all'estero il 31 dicembre 2015 per settore. Fonte: Mariotti S., Mutinelli M., 2017. Italia multinazionale 2017. Le partecipazioni italiane all'estero e estere in Italia.

Per quanto riguarda le aree di destinazione degli investimenti diretti esteri italiani (Tab.6) si può notare che sono maggiormente diretti verso i Paesi UE-15 (11.751 imprese partecipate con il 25% dei dipendenti totali delle imprese estere a base italiana), gli altri Paesi dell'UE-28 (5.996 imprese con il 15% dei dipendenti), seguiti dall'America del Nord, del Centro e del Sud e dai

Paesi dell'Asia orientale (Mariotti, Mutinelli, 2017).

L'Italia, invece, riceve l'afflusso di investimenti diretti esteri per oltre il 59% del totale delle sue imprese partecipate dai Paesi dell'UE-15 con 7.560 imprese e con più di 58% dei dipendenti e dall'America settentrionale con 2.432 imprese partecipate (più del 19%) e 286.291 dipendenti (oltre il 23%) (Mariotti, Mutinelli, 2017).

	Partecipazioni italiane all'estero (a)		Partecipazioni estere in Italia (b)	
	Imprese partecipate	Dipendenti	Imprese partecipate	Dipendenti
<i>Totale</i>				
Paesi UE-15	11.751	421.242	7.560	713.763
Altri Paesi UE-28	5.996	255.064	171	3.370
Altri paesi Europa centro-orientale	2.540	133.578	161	17.180
Altri paesi europei	1.334	20.264	868	63.426
Africa settentrionale	1.159	43.002	30	2.432
Altri paesi africani	811	35.092	22	4.087
America settentrionale	3.682	203.343	2.432	286.291
America centrale e meridionale	3.289	290.684	71	9.097
Medio Oriente	564	12.341	227	22.819
Asia centrale e meridionale	922	36.984	124	6.782
Asia Orientale	3.281	195.671	1.018	79.218
Oceania	355	12.718	59	1.774
Totale	35.684	1.659.983	12.743	1.210.239

Tab.6 Partecipazioni estere in Italia, e italiane all'estero il 31 dicembre 2015 per area geografica. Fonte: Mariotti S., Mutinelli M., 2017. *Italia multinazionale 2017. Le partecipazioni italiane all'estero e estere in Italia.*

3.4 Politiche di rilancio degli ide in Italia

I dati del Par.3.2 e 3.3 hanno confermato la scarsa attrattività italiana emersa nel Cap.2, a tal proposito si fa sempre più marcata la necessità di attuare delle riforme volte a migliorare la competitività del Paese, ad indurne la sua crescita e a promuovere politiche di attrazione di ide in Italia facendo leva sulle sue potenzialità.

Nel GAI, in merito alle problematiche elencate al Par.2.3, vengono suggerite delle possibili soluzioni volte a migliorare la situazione italiana. Tra queste, si insiste sull'esigenza di (1) rafforzare l'ambiente innovativo attraverso un aumento delle risorse da destinare alla ricerca e allo sviluppo e diminuendo le difformità tra il Nord e il Sud (con l'attuazione del piano di rilancio per il secondo si nota un interessamento da parte del Governo a ridurre il gap tra le regioni che scoraggia, come già detto in precedenza, l'afflusso di investimenti¹⁸). Fondamentale

¹⁸ Con il Decreto Legge 20 giugno 2017, n. 91 convertito con modificazioni dalla L. 3 agosto 2017, n. 123 si promuovono finanziamenti con l'obiettivo incentivare la costituzione di nuove imprese nelle Regioni del Sud Italia da parte di giovani imprenditori con la misura denominata: «Resto al Sud», attuata per i giovani tra i 18 ed i

è anche (2) rilanciare gli investimenti privati non potendo puntare su quelli pubblici che, a causa dell'elevato rapporto del debito su PIL (132,6% nel 2016), si sono ridotti dal 3,3% al 2,2% del PIL tra il 2009 e il 2015. Quelli privati vengono indotti facendo ricorso a determinati incentivi come la defiscalizzazione delle sinergie¹⁹, visto che gli investimenti sono indispensabili per lo sviluppo economico di un Paese e rafforzano, quindi, la sua posizione competitiva. È necessario (3) ottimizzare il mercato del lavoro (mdl) riducendo il gap tra il mondo dei giovani e degli adulti, e attuando politiche di ricollocamento dei disoccupati presso lo stesso mdl. Un altro aspetto cruciale è quello di (4) potenziare il sistema di formazione (in Italia, nel 2015, si conta solo il 18% di laureati sul totale della forza lavoro rispetto al 40% inglese e 35% francese) e adeguare le competenze della forza lavoro avvicinando le scuole alle imprese perché un'efficiente formazione e sviluppo del capitale umano risultano fondamentali per incrementare la competitività del Paese. Un aspetto critico riguarda le istituzioni, come si è discusso nel capitolo precedente, quindi diventa sostanziale (5) incrementare l'efficienza del sistema dei servizi, in particolare della Pubblica Amministrazione (PA), del sistema della giustizia. A tal proposito viene suggerito di migliorare l'efficienza del Paese attraverso riforme che possano migliorare la funzionalità della PA²⁰, la semplificazione e l'accelerazione dei procedimenti amministrativi per favorire gli investimenti strategici. Da migliorare è anche il sistema di giustizia italiano, in quanto è uno dei più ritardatari per quanto riguarda il numero di arretrati civili: questo fatto è di particolare rilevanza, infatti i ritardi del sistema di giustizia danneggiano la credibilità delle Istituzioni e dell'economia in generale. L'inefficienza della giustizia civile arreca delle conseguenze negative alla struttura dei costi delle imprese, alla loro possibilità di penetrare un mercato e crescere, e all'aumentare la loro competitività (The European House - Ambrosetti S.p.A., 2017).

In aggiunta a quanto emerso dal Global Attractiveness Index per migliorare l'ambiente in cui si trovano ad operare gli investitori esteri, è importante ricordare il piano "Destinazione Italia", presentato dal Gabinetto Letta nel 2013, volto a fornire trasparenza sulle norme fiscali, sulla

35 anni che presentino determinati requisiti sanciti dalla legge (Gazzetta Ufficiale Della Repubblica Italiana, 2017).

¹⁹ Viene suggerita l'applicazione, per 3 anni, di una tassazione inferiore, pari ad un terzo di quella standard, sul maggior profitto dovuto dalle sinergie (The European House - Ambrosetti S.p.A., 2017).

²⁰ Con la Legge 7 agosto 2015, n. 124 si sono attuati una serie di provvedimenti per garantire ai cittadini e alle imprese la possibilità di fruire delle informazioni di cui necessitano in modo digitale, aumentando la qualità dei servizi online e semplificando i procedimenti amministrativi (Gazzetta Ufficiale Della Repubblica Italiana, 2015).

regolamentazione del mercato del lavoro, sulle tempistiche delle autorizzazioni e della giustizia civile (Campisi, Sottilotta, 2016).

Il piano si propone, anche, di valorizzare i punti di forza e le potenzialità del territorio italiano, quindi, le università e gli enti di ricerca avanzati, il turismo, le piccole-medie imprese (PMI). L'Italia viene percepita come un Paese produttore di beni di lusso di alta qualità, ricca di imprenditori creativi e di capitale umano qualificato (Ministero Dello Sviluppo Economico, 2014). Questa percezione rafforza l'immagine del Made in Italy nella mente di consumatori e investitori, piazzando l'Italia alla settima posizione nella classifica Made in Country Index 2017²¹ (il Sole24ore, 2017). La buona percezione dei marchi italiani contribuisce al successo nell'esportare beni di lusso, prodotti alimentari e manifatturieri; il Paese è uno dei dieci maggiori esportatori a livello mondiale. Il decreto (DL. 145/2013) Destinazione Italia, che porta lo stesso nome del piano, convertito in legge (L. 9/2014) su iniziativa del Gabinetto Renzi, è destinato a seguire parallelamente l'insieme delle riforme del mercato del lavoro e fiscali, ideate per investitori e imprese (Campisi, Sottilotta, 2016).

Tra di esse si ricorda il "Pacchetto Lavoro" (26 giugno 2013) con il quale l'autorità governativa mette in atto, infatti, provvedimenti finalizzati ad aumentare le opportunità lavorative, soprattutto a tempo indeterminato e per la popolazione giovanile. È previsto, per l'appunto, un incentivo fiscale per il datore di lavoro che assume un giovane senza occupazione da un minimo di sei mesi o sprovvisto del diploma della scuola secondaria di secondo grado. Attraverso il "Decreto del Fare" (15 giugno 2013), invece, si aumenta la capienza del Fondo Centrale di Garanzia garantendo l'accesso anche a imprese sociali, cooperative ed anche i criteri per beneficiare del fondo si vedono aggiustati per permettere alle imprese in difficoltà, ma con tangenti possibilità di crescita, di usufruirne. Con il "Decreto del Fare" vengono realizzati ugualmente provvedimenti per migliorare il sistema giudiziario e per combattere l'abbondanza di procedimenti giudiziari in entrata per mezzo della mediazione obbligatoria di molte fattispecie di cause. Inoltre, viene realizzato un canale di finanza agevolata per il rinnovo dei processi produttivi delle PMI: nello specifico, vengono concessi finanziamenti (dai 2,5 ai 5 miliardi di euro) volti ad effettuare investimenti per la produzione, a tassi inferiori. Per di più con il piano Destinazione Italia²², il Governo si propone di abolire tutte le barriere che possono

²¹ L'indice prende in considerazione 49 Paesi del mondo e classifica le nazioni in base alla percezione dei loro prodotti. Le statistiche sono condotte da Satista e Dalia Research sulla base delle risposte di più di 40.000 persone provenienti da oltre 50 Paesi. Fonte: <http://www.infodata.ilssole24ore.com/2017/03/30/made-nel-mondo-litalia-si-classifica-al-7-posto/>

²² È bene sottolineare che ci si riferisce alle cinquanta misure contenute nel piano e non nel decreto, il quale porta lo stesso nome, visto che non tutte le proposte sono state abbracciate dal decreto.

impedire all'investitore di godere di un sistema fiscale, giudiziario e normativo chiaro, perciò, al fine di assicurare trasparenza e sicurezza all'investitore sono necessari accordi pre-investimento sulle modalità fiscali invariabili per un intervallo di tempo prefissato, stipulando in modo chiaro e certo i pesi fiscali di cui l'impresa si farà carico (*tax agreement*). Questi oneri tributari accordati dall'investitore e dall'Agenzia delle Entrate devono rispettare la disciplina dell'Unione Europea in ambito di uguale trattamento degli investitori domestici e stranieri. Un'altra misura proposta dal piano è di redigere un testo unico in materia della normativa lavorativa e da tradurre in inglese per poter aiutare gli investitori a conoscere i vincoli legislativi e gli incentivi previsti. Inoltre, un altro aspetto da migliorare è il sistema sanzionatorio adottato in Italia, dal punto di vista penale ed amministrativo: le punizioni, infatti, spesso non sono proporzionali alla gravità dell'atto commesso ed il fatto di ricorrere ad una sanzione penale piuttosto che ad una amministrativa potrebbe scoraggiare gli investitori (Ministero Dello Sviluppo Economico, 2014).

Negli ultimi anni, inoltre, sia i Paesi più avanzati che quelli in via di sviluppo hanno perseguito determinate strategie di promozione finalizzate a diffondere informazioni mancanti o a colmare lacune nella percezione dell'attrattività del territorio che potrebbero sfavorire gli afflussi di ide. Queste attività promotrici sono indispensabili nell'orientare la scelta dell'investitore, in quanto stabilità politica, trasparenza e un certo grado di apertura agli investimenti diretti esteri sono determinanti ma non sufficienti. Gli investitori sono, di fatto, più restii ad investire il loro capitale in un Paese che cambia continuamente le politiche e le normative in materia di investimenti e, di conseguenza, un quadro politico chiaro e un supporto locale alla realtà di impresa sono elementi che incentivano l'insediamento nel proprio Paese. Tra gli strumenti usati per attrarre ide a disposizione dei Governi sono compresi gli incentivi fiscali e di investimento, quali sgravi fiscali, sovvenzioni e altri sussidi che, una volta introdotti, vengono pubblicizzati dalle Agenzie di Promozione degli Investimenti (IPAs). Tra i compiti delle IPAs rientrano quelli di costruire un'immagine positiva del Paese, pubblicizzandolo come attraente, assistere l'investitore nelle sue decisioni garantendo supporto e continuità (Campisi, Sottilotta, 2016)²³. Il piano Destinazione Italia si prefigge anche di centralizzare un'unica agenzia per la promozione degli investimenti di Italia ma, quando è stato trasformato in decreto, meno della metà delle cinquanta proposte iniziali sono state attuate, tra cui la definizione del ruolo di

²³ Essendo dotati, la maggior parte dei Paesi, di un'IPA, nel 1995 la Conferenza delle Nazioni Unite per il Commercio e lo Sviluppo (UNCTAD) ha istituito l'Associazione Mondiale delle Agenzie di Promozione degli Investimenti (WAIPA), che oggi riunisce 170 membri provenienti da 130 Paesi, e si prefigge di condividere le informazioni che possono migliorare il clima investitore (Campisi, Sottilotta, 2016).

un'IPA centrale²⁴. La mancanza di coordinamento tra le diverse attività volte alla promozione degli investimenti si manifesta nella proliferazione di IPAs e nella disparità della qualità del servizio prestato dalle diverse IPAs regionali. Quella lombarda e torinese offrono una qualità migliore di quelle meridionali, sottolineando ancora una volta le difformità che esistono tra Nord e Sud, come si evince dal GAI. Con la mancanza di un'IPA centrale gli investitori affrontano una situazione di ambiguità che, ancora una volta, ostacola l'efficienza del contesto imprenditoriale. Un altro problema riguardante le IPAs è l'ambiguità delle informazioni diffuse in Internet: per un investitore è difficile capire a quale portale rivolgersi nel web, dato che sia Invitalia (Agenzia nazionale per l'attrazione degli investimenti e lo sviluppo d'impresa) che Invest in Italy si promuovono come l'IPA centrale italiana. Questo problema è cruciale per gli investimenti diretti esteri visto che la maggior parte degli investitori prende decisioni sulla base di informazioni online (Campisi, Sottilotta, 2016).

Tra le altre manovre attuate per migliorare il clima degli ide è stato emanato anche un altro decreto, il DL n.133, 2014, che prevede un “Piano per la Promozione straordinaria del Made In Italy e l'Attrazione degli investimenti in Italia” per promuovere nuove attività finalizzate ad attrarre ide e di assistenza per gli investitori esteri. L'ICE - Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane, è preposta al compimento del piano e al suo interno è stato creato un Dipartimento per svolgere attività di promozione online di ide, di sviluppo del sito Invest in Italy, di supporto agli investitori. A sommarsi a ciò, è la creazione di nove Desk all'estero, nelle principali piazze finanziarie per individuare i potenziali investitori, capire le loro intenzioni di investimento e supportarli in tutto il processo. Il Dipartimento gestisce i Desk, stende delle raccomandazioni per il DB e il Why Invest in Italy, riferisce all'investitore le reali possibilità di ide da effettuare, sviluppa il sito di Invest in Italy (Mariotti, Mutinelli, 2017).

Dal website dell'IPA Invest in Italy²⁵ emergono dieci punti di forza per cui l'Italia, nonostante le sue criticità, possa essere classificato come un Paese attrattivo. L'Italia è, per l'appunto, una delle economie più importanti mondialmente, con un PIL di quasi 2 miliardi di dollari; inoltre la sua posizione è strategica rispetto ai mercati internazionali del Nord Africa, Medio Oriente, Europa orientale e meridionale. Per di più, il Paese è da più di un trentennio che si conferma

²⁴ Tutti i maggiori concorrenti dell'Italia (Regno Unito, Germania, Francia, Spagna sono dotati di una unica agenzia, “*istituzione governativa*”, che assiste l'investitore estero nel compimento delle diverse procedure e pianifica gli ide. Fonte: <http://www.ilsole24ore.com/art/notizie/2015-01-19/piano-destinazione-italia-meno-meta-e-legge-063614.shtml?uuid=ABrZ45fC>

²⁵ <http://www.investitaly.com/en/why-invest-in-italy>

come seconda potenza manifatturiera in Europa, a seguito solo dell'economia tedesca, e può contare anche, come sottolineato a inizio paragrafo, sulla forza del Made in Italy (arricchendo il proprio *know-how* di esportazione in comparti quali la moda, il cibo, il design) e su centri di ricerca rinomati in tutto il continente. Come se non bastasse, l'Italia gode di una forza lavoro qualificata e di un costo del lavoro relativamente basso²⁶ ma, soprattutto, come già ribadito, ha un patrimonio culturale e artistico ricco su cui far leva. Oltre ad essere un Paese aperto agli investimenti diretti esteri si sta anche adoperando attraverso leggi e riforme a migliorare la burocrazia, la legislazione fiscale e lavorativa. Infine, la politica industriale degli ultimi anni ha aumentato la competitività delle aziende attraverso il credito d'imposta al 50%²⁷ per le spese incrementali in ricerca e sviluppo²⁸.

In conclusione, nonostante l'Italia sia un Paese caratterizzato da ostacoli burocratici, una bassa qualità delle istituzioni, in particolare quella della Pubblica Amministrazione, instabilità politica e da IPAs frammentate, il Governo si sta adoperando per ridurre queste barriere agli investimenti diretti esteri. Inoltre, come emerge da Invest in Italy e non solo, le potenzialità italiane da sfruttare sono molteplici. Di conseguenza, notando una ripresa (Par.3.2, 3.3) degli stock di ide su PIL e dei flussi di ide negli ultimi anni e, attuando nuove riforme e politiche, l'Italia potrebbe subire un decollo nell'attrattività e trattenimento di investimenti diretti esteri.

²⁶ Secondo il Sole24ore (<http://www.ilsole24ore.com/art/notizie/2018-04-09/lavoro-cuneo-record-italia-ma-costo-orario-e-i-piu-bassi--171910.shtml?uuid=AETAdOVE>) il costo orario italiano ha superato leggermente i 28 euro, contro la media tedesca di 34,1 euro e quella francese di 36 euro.

²⁷ Fonte: <http://www.sviluppoeconomico.gov.it/index.php/it/incentivi/impresa/credito-d-imposta-r-s>

²⁸ Fonte: <http://www.investinitaly.com/en/why-invest-in-italy>

Conclusioni

In sintesi, per un Paese è indispensabile per il proprio sviluppo economico poter attrarre gli investimenti diretti esteri, potendo godere così di un trasferimento di nuove conoscenze, tecnologia, capitale umano, sinergie positive. Per indurre gli investitori esteri ad effettuare un'ide nel proprio Paese si deve fare leva sulle potenzialità del territorio. Un investitore considera le determinanti localizzative che emergono dalla letteratura al momento della scelta del Paese di destinazione: una grande dimensione del mercato, gli effetti agglomerativi di cui si può godere, un costo del lavoro relativamente basso, barriere commerciali, un alto grado di apertura, una dotazione di risorse che sono scarse nel Paese d'origine e infrastrutture efficienti, una buona qualità delle istituzioni, una tassazione conveniente, una stabilità politica e un'efficace attività di promozione degli investimenti territoriale tramite le IPAs.

Analizzando il caso italiano e il posizionamento del Paese nelle graduatorie internazionali, che classificano le nazioni in base al contesto favorevole o meno agli ide e alla capacità di attrarre gli stessi, emerge che l'Italia si trova a seguito delle altre economie avanzate europee (Francia, Germania, Regno Unito, Spagna) nonostante i fattori demografici ed economici che la accomunano a questi ultimi.

Questa minore attrattività italiana viene spiegata dagli ostacoli burocratici e le procedure più complesse (per esempio il costo dell'avvio di un'impresa, i giorni necessari per allacciarsi alla rete elettrica, come emerge dal Doing Business), da un sistema giudiziario arretrato, da una sfiducia nei politici vista la corruzione, dalla mancanza di un'agenzia per la promozione degli investimenti centralizzata e con un ruolo ben definito, e una bassa qualità delle istituzioni e una Pubblica Amministrazione inefficiente su cui, però, il Governo sta lavorando.

La minore attrazione dell'Italia rispetto alle altre potenze si evince palesemente dalle differenze numeriche di progetti greenfield, stock di ide su PIL, flussi veri e propri di investimenti diretti esteri, tratte dalle informazioni ottenute dal database banca dati REPRINT, R&P – Politecnico di Milano – ICE Agenzia.

Concludendo, per ovviare alle criticità del Paese, negli ultimi anni, attraverso numerose riforme riguardanti l'apparato giudiziario, lavorativo, creditizio (per esempio il *Decreto del Fare*, il *Pacchetto Lavoro*) e con il *piano Destinazione Italia* e il *piano per la Promozione straordinaria*

del Made In Italy e l'Attrazione degli investimenti in Italia si sta cercando di migliorare il territorio per renderlo più attrattivo. Inoltre, tramite il sito online dell'IPA - Invest in Italy vengono evidenziate le potenzialità dell'Italia: un Paese tra i primi in classifica mondialmente per PIL; ricco di siti patrimonio dell'UNESCO; laboratori e centri scientifici di eccellenza; un ponte di raccordo con le economie europee, africane ed asiatiche; una nazione in grado di puntare sul *Made in*, sul settore manifatturiero e con un costo del lavoro relativamente basso rispetto alle altre economie avanzate europee.

Bibliografia

BARBA NAVARETTI, G., VENABLES, A., J., 2006. Le multinazionali nell'economia mondiale. Bologna: Il Mulino. Pp. 11-143

BARONCHELLI G., 2008. La delocalizzazione nei mercati internazionali: Dagli ide all'offshoring. Milano: LED Edizioni Universitarie. Pp. 13-93

BENTIVOGLIA C., CHERUBINI L., IUZZOLINO G., 2015. L'attrattività dei territori: i fattori di contesto. *Journal of economic policy*, vol. XXXI (1). Pp. 3-26

BORIN, A., CRISTADORO, R., MATTEVI, E., 2014. Questioni di Economia e Finanza, n. 230. Investimenti diretti esteri e qualità delle istituzioni [online]. Banca d'Italia. Disponibile su: <<https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/qef/2014-0230/QEF-230.pdf>>

CAMPISI J. M., SOTTILOTTA C. E., 2016. Unfriendly or Unwanted? Reflections on FDI Attraction Policies in Italy. *Rivista Italiana di Politiche Pubbliche*, n. 2/2016, pp. 223-250

CASI L., RESMINI L., 2017. Investimenti diretti esteri, identità regionali e crescita. *Scienze Regionali*, vol. 16, 2/2017, pp. 171-200

MINISTERO DELLO SVILUPPO ECONOMICO, 2014. Piano Destinazione Italia [online]. Roma. Disponibile su: <http://www.sviluppoeconomico.gov.it/index.php/it/commercio-internazionale/2029984-destinazione-italia-63441770>

DEMATTE' C., PERRETTI F., MARAFIOTI E., a cura di., 2008. Strategie di internazionalizzazione. II Edizione. Milano: Egea. Pp. 1-138

KRUGMAN P. R., OBSTFELD M., MELITZ M. J., 2015. Economia internazionale 1. Teoria e politica del commercio internazionale. X Edizione. Milano, Torino: Pearson. Pp. 243-261

MARIOTTI S., a cura di., 2005. Internazionalizzazione, innovazione e crescita dell'industria italiana. I Edizione. Milano: Franco Angeli. Pp. 15-27, 40-53

MARIOTTI S., MUTINELLI M., 2010. Italia multinazionale 2010, le partecipazioni italiane all'estero e estere in Italia [online]. Catanzaro: Rubbettino Editore. Disponibile su: <<http://www.tusciafisco.it/images/files/Sintesi%20Italia%20Multinazionale%202010.pdf>>. Pp. 77-84

MARIOTTI S., MUTINELLI M., 2017. Italia multinazionale 2017, le partecipazioni italiane all'estero e estere in Italia [online]. Roma: ICE - Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane <<https://www.ice.it/sites/default/files/inline-files/IM%202017%20Rapporto%20completo.pdf>>

THE EUROPEAN HOUSE - Ambrosetti S.p.A., 2017. Global Attractiveness Index 2017: Il vero termometro dell'attrattività di un Paese, II Edizione [online]. Disponibile su: <https://www.ambrosetti.eu/wp-content/uploads/Global-Attractiveness-Index-2017_-_ITA.pdf>

WORLD BANK, 2018. Doing Business 2018: Economy profile 2018, Italy [online]. World Bank Group. Disponibile su: <<http://www.doingbusiness.org/~media/WBG/DoingBusiness/Documents/Profiles/Country/ITA.pdf>>

ALTRI RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

BORIN, A., CRISTADORO, R., 2014. Questioni di Economia e Finanza, n. 243. Gli investimenti diretti esteri e le multinazionali [online]. Banca d'Italia. Disponibile su: <https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/qef/2014-0243/QEF_243.pdf>

MARIOTTI S., MUTINELLI M., PISCITELLO L., 2017. Le scelte localizzative delle imprese multinazionali in Italia: agglomerazione interna vs. agglomerazione esterna. Scienze Regionali, vol. 16, 2/2017, pp. 201-228

SITOGRAFIA

IL SOLE 24 ORE (2 settembre 2017), Lavoro e produttività zavorre per l'«attrattività»: Italia 16esima nella classifica internazionale: <http://www.ilsole24ore.com/art/notizie/2017-09-01/lavoro-e-produttivita-zavorre-l-attrattivita-italiana-212748.shtml?uuiid=AEYmv8LC>

MINISTERO DELLO SVILUPPO ECONOMICO, Invest in Italy:

<http://www.investitaly.com/en/why-invest-in-italy>